اقتصاديات
النقل السياحي

اقتصاديات
النقل السياحي

الدكتور
مصطفى يوســف كافي

اسم الكتاب: اقتصاديات النقل السياحي.

المؤلف: د. مصطفى يوسف كافي.

سنة الطباعة: 2015.

كمية الطباعة: ألف نسخة.

الترقيم الدولي: ISBN 978-9933-439-48-4

جميع العمليات الفنية والطباعية تمت في:

دار ومؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع

يطلب الكتاب على العنوان التالي:

دار ومؤسسة رسلان

للطباعة والنشر والتوزيع

سوريا ـ دمشق ـ جرمانا

هاتف: 00963 11 5627060

هاتف: 00963 11 5637060

فاكس: 00963 11 5632860

ص. ب: 259 جرمانا

www.darrislan.com

مقدمة

يعتبر قطاع النقل أحد القطاعات المكونة للهيكل الاقتصادي في أية دولة وإن تطور أي مجتمع معاصر يتناسب طرداً مع تطور قطاع النقل والمواصلات فيه. حيث يلعب دوراً هاماً في مجال التنمية والتكامل الاقتصادي العربي حيث إن ربط الدول العربية بعضها ببعض يمكن أن يسهل حركة التبادل التجاري والبشري بينها ويساهم في تحقيق الوحدة الاقتصادية والسياسية.

من هنا تبرز أهمية النقل من خلال تأثيره المباشر في التوزيع السكاني أي خلق التوازن بين الريف والمدن وفي توفير فرص العمل... كما يساهم نشاط النقل في تنمية ودعم الأنشطة السياحية المتزايدة الأهمية محلياً ودولياً، عن دوره الملموس في تحقيق التخصيص الأمثل للمورد الاقتصادي واختيار مواطن التوطن الصناعي الكفء إضافة إلى دوره في تعظيم الوفورات الاقتصادية والاجتماعية الناتجة عن اقتصاديات الحجم الإنتاجي الكبير والتي تعتمد على قطاع النقل من توسيع نطاق السوق ودعم المعلومات وتدفقها عبر شبكات المعرفة، وبنوك المعلومات والأجهزة الإلكترونية ونقلها إلى حيث يحتاجها الإنسان. وينظر إلى النقل بأنه العصب الحساس في الكيان الاقتصادي والاجتماعي.

هناك ارتباط وثيق بين نمو صناعة النقل ونمو صناعة السياحة في العالم وعلى مدى مراحل تاريخية متعاقبة. كلما نشطت حركة النقل نشطت حركة السياحة بطريقة موازنة والعكس صحيح. ويعد النقل بمثابة القاعدة الأساسية التي ترتكز عليها صناعة السياحة. والظاهرة السياحية تقوم على حركة انتقال الأفراد **(السياح)** ولا يمكن أن تتحقق عملية الانتقال بدون توافر النقل. وما كان للظاهرة السياحية أن تنشأ وتظهر للوجود لولا توافر عامل النقل.

فلا يكتب لأي مشروع سياحي النجاح بدون توفر عنصر النقل له، فلا سياحة بدون نقل. فكلما نشطت صناعة السياحة يصحبها بالتأكيد نشاط ملحوظ في

صناعة النقل.

فنحن نعلم أن لا صناعة السياحة ولا صناعة النقل تهدفان في نشاطيهما إلى الإنتاج أو صناعة سلع، وإنما تهدفان إلى تقديم خدمات للمسافرين والسواح. ومن يتبع تاريخ صناعة السياحة **(Tourism Industry)** وصناعة النقل **(Transportation Industry)** يتضح له الترابط الوثيق بينهما بوضوح.

ويعتبر التخطيط لقطاع النقل السياحي ضرورة لحماية البيئة حيث يمكننا من وضع الضوابط والمعايير الفنية وغيرها التي تؤدي إلى استبعاد النتائج الضارة وتقليل معدلات الضياع والتركيز على الفوائد الإيجابية من السياحة.

كما أن التنمية السياحية تتطلب وجود شبكة نقل وطرق داخلية ذات كفاءة عالية، إلى جانب توفر جميع الخدمات والمرافق اللازمة لحركة التنقل. ينبغي أن يحقق التخطيط الوطني والإقليمي مبدأ الاستغلال الأمثل لشبكة النقل المتوفرة ودون أن يتسبب ذلك بضغط على الخدمات والمرافق.

يهدف المؤلف من وراء هذا الكتاب تبسيط علوم النقل والسياحة، كما يمكن أن يستخدم هذا الكتاب كمرجع أساسي لطلبة الاقتصاد والإدارة والنقل والسياحة إلخ... في المرحلة الجامعية. كما يأمل الباحث في هذا المؤلف "اقتصاديات النقل السياحي" أن يكون أحد المراجع المهمة التي تفتقر مكتبتنا العربية إلى مثل هذا المصدر.

والله ولي التوفيق

المؤلف

د. مصطفى كافي

الفصل الأول

المفاهيم الأساسية في اقتصاديات النقل

المطلب الأول

تعريف علم الاقتصاد

Definition of Economics

هناك تعريفات عديدة لعلم الاقتصاد، فقد يعرف بأنه علم اجتماعي يبحث الاستخدامات المتعددة للموارد الاقتصادية لإنتاج السلع وتوزيعها للاستهلاك في الحاضر والمستقبل بين أفراد المجتمع.

ويركز هذا التعريف على ثلاثة عناصر:

1- أن الاقتصاد علم شأنه شأن بقية العلوم الأخرى.

2- أن علم اجتماعي، أي يهتم بالسلوك الاقتصادي للفرد كمستهلك أو منتج، في إطار علاقته بباقي أفراد المجتمع.

3- أن الإنتاج بغرض الاستهلاك في الحاضر والمستقبل.

وقد يعرف **علم الاقتصاد** بأنه "**دراسة كيفية إشباع حاجات الإنسان المتعددة من خلال موارده المحدودة، أو ما يطلق عليه "المشكلة الاقتصادية Economic Problem**".

ويعرف **علم الاقتصاد** بأنه "العلم الذي يهتم بدراسة كيفية استخدام المجتمعات لمواردها المحدودة لإنتاج السلع والخدمات المختلفة وكيفية توزيعها على مختلف أفراد المجتمع".

"is the study of how societies use scarce resources to produce goods / services and distribute them among different people".

ويركز هذا التعريف على:

1- الندرة النسبية للموارد Relative Scarcity.

2- كفاءة الاستخدام، أي يهتم بدراسة طريقة استخدام الموارد النادرة لإنتاج السلع والخدمات، أي استخدام الموارد بأقصى كفاءة ممكنة Efficiency.

3- طريقة التوزيع، أي يهتم بطريقة توزيع السلع والخدمات المنتجة على مختلف أفراد المجتمع، أي عدالة التوزيع Equity of Distribution للسلع والخدمات و يعتبر هذا التعريف شاملاً وعاماً لعلم الاقتصاد.

وقد اتفق الاقتصاديون المعاصرون على تعريف **علم الاقتصاد** على أنه ذلك العلم الاجتماعي الذي يتضمن مجموعة من الآراء والأفكار والفروض والنظريات والقوانين التي يهتدي بها الإنسان في استخدام الموارد الإنتاجية النادرة لإنتاج السلع والخدمات المختلفة على مدى الزمن وكيفية توزيع هذه السلع والخدمات لغرض الاستهلاك سواء في الوقت الحاضر أو في المستقبل على مختلف أفراد المجتمع.

فروع علم الاقتصاد: Branches of Economics

ينقسم علم الاقتصاد إلى قسمين:

1) **الاقتصاد الجزئي Microeconomics:** ويهتم بدراسة سلوك الوحدات الاقتصادية الفردية، كسلوك المستهلك وسلوك المنتج، ونظرية الثمن، وثمن السلعة، والمشروع الفردي،... إلخ.

2) **الاقتصادي الكلي Macroeconomics:** ويهتم بدراسة الظواهر الاقتصادية الكلية، وتأثيرها في الاقتصاد القومي ككل، مثل الناتج المحلي الإجمالي Gross Domestic Product، الاستهلاك و الادخار Consumption and Investment، النمو الاقتصادي Economic Growth، البطالة Unemployment، التضخم Inflation، وميزان المدفوعات Balance of payments، ... إلخ.

1) علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى:

تربط علم الاقتصاد علاقة وثيقة ببعض العلوم الأخرى، حيث يرتبط علم الاقتصاد بعلم النفس Psychology لدراسة سلوك المستهلك في السوق. ويرتبط بعلم التاريخ History، وهناك أحد فروع علم الاقتصاد يطلق عليه التاريخ الاقتصادي. أيضاً يرتبط بعلم الجغرافيا Geography لدراسة توزيع الموارد الاقتصادية الطبيعية عبر دول العالم المختلفة. وبعلم السياسة Political Science لدراسة تأثير الأوضاع السياسية في المجتمع على القرارات الاقتصادية، وكذلك تأثير القرارات الاقتصادية على الظروف والأوضاع السياسية للمجتمع. و يرتبط بعلم الرياضيات والإحصاء والحاسب الآلي Mathematics, statistics and computer sciences، حيث تستخدم الأدوات والأساليب الرياضية والإحصائية وإمكانيات الحاسب الآلي في التحليل الاقتصادي.

2) المشكلة الاقتصادية Economic Problem

تنشأ المشكلة الاقتصادية نتيجة لتعدد حاجات الإنسان وتزايدها المستمر في ظل ندرة الموارد المتاحة و التي تستخدم لإشباع تلك الحاجات. والمشكلة الاقتصادية مشكلة عامة حيث تواجهها كل المجتمعات الإنسانية في أي مكان وفي أي زمان.

عناصر المشكلة الاقتصادية:

1- تعدد الحاجات الإنسانية Unlimited human ‘s needs and desires، حيث تتصف الحاجات الإنسانية بالتنوع والكثرة والتطور والنمو المستمر مع التقدم الحضاري في حياة الإنسان بمرور الزمن.

2- الندرة النسبية للموارد الاقتصادية Relative Scarcity of Resources. فالموارد نادرة نسبياً، والعرض المتاح منها محدود بالمقارنة بالطلب عليها.

ونتيجة لتعدد الحاجات الإنسانية والندرة النسبية للموارد اللازمة لإشباع تلك الحاجات، يتطلب هذا المفاضلة بين الحاجات من ناحية أهميتها. ومن ثم فإن الاقتصاديين يعملون على وضع بدائل متعددة لاستخدام هذه الموارد النادرة، ووضع خيارات واختيارات وأولويات لاستخدام كل بديل من هذه البدائل عندما يستقر الأمر على استخدامه.

حيث يرتبط اقتصاد السياحة – مثله في ذلك مثل أي اقتصاد- باقتصاد العرض والطلب، وباقتصاديات التكلفة والعائد والمردود.... وباقتصاديات الندرة، والقدرة، واقتصاديات الحجم الصغير، واقتصاديات صناعة المزايا التنافسية.... إلا أنه يتفوق على غيره من الاقتصاديات، بأنه اقتصاد ذو طابع خاص، اقتصاد تفاعلي

كثيف، حيث يستمد خصوصيته من[1]:

- خصوصية الممارسة السياحية.
- خصوصية الأداء السياحي.
- خصوصية التفاعل ما بين العناصر والمكونات الجزئية للنشاط السياحي.

إن المشكلة السياحية هي جزء من المشكلة الاقتصادية وتتميز (بحاجة الإنسان الكبيرة والمتعددة للسياحة والترويح عن النفس، يقابل ذلك ندرة في الموارد السياحية التي يمكن أن تلبي هذه الحاجة).

وعلم اقتصاديات السياحة كعلم الاقتصاد يهدف إلى (تحقيق أقصى إشباع ممكن من الحاجات السياحية ، عن طريق استغلال أمثل للموارد السياحية المتاحة) ، ويسعى إلى ترشيد سلوك الإنسان بهذا الاتجاه .

1- أ. مصطفى يوسف كافي، اقتصاديات السياحة، دار الرضا للنشر والتوزيع، دمشق، 2008م.

المطلب الثاني

النقل

Transportation

1- مفهوم النقل Concept of Transportation:

النقل دراسة اقتصادية خاصة وتفرد له عادة دراسة منفصلة على أنه في مجموعه جزء لا يتجزأ من الدراسة الاقتصادية العامة. ومدى البحوث النظرية فيه محدود، فالدراسة التحليلية فيه لم تبلغ بعد المدى الذي بلغته في بعض فروع علم الاقتصاد، كدراسة النقود والبنوك والتجارة الدولية مثلاً.

والنقل فرع من الاقتصاد التطبيقي Applied Economics فهو أقرب إلى الفن الاقتصادي منه إلى العلم، على أنه إلى حد كبير يستند إلى المبادئ الاقتصادية العامة. فنظرية القيمة مثلاً كبيرة الأثر في دراسة تحديد الأجور من الوجهة النظرية، كما ان دراسة النقل تستلزم الوقوف على أنظمة المنافسة والاحتكار بأشكالها المتعددة.

وقد أخذت أهمية النقل في السنين الأخيرة تظهر بشكل واضح وما زالت بعض مشكلاته قائمة الآن. مثال ذلك ما يتصل بموضوع الإدارة المثالية، والتنظيم المالي، ومنافسة طرق النقل المختلفة بعضها لبعض، وخلق وسائل التعاون بينها، ومدى علاقة النقل بالدولة، وما إلى ذلك من شتى المسائل والمشكلات.

والنقل فرع من فروع الإنتاج، فالإنتاج ليس خلقاً للمادة، إذ أن المادة لا تفنى ولا تستحدث، بل هو خلق للمنفعة، والمنفعة إما أن تكون شكلية أو مكانية أو زمنية. ويكاد الإنتاج يكون نتيجة لتفاعل هذه المنافع بعضها مع بعض، على أن النقل يحقق المنفعة المكانية ويضع السلع في متناول المستهلكين، إذ تنقل من مكان تكثر

فيه، وتقل منفعتها الحدية، وينخفض ثمنها إلى مكان آخر تقل فيه فتعلو فيه المنفعة الحدية ويرتفع بالتالي ثمنها، كما يعمل النقل على اتساع نطاق السوق وسيادة المنافسة ، فيفيد المنتج من ذلك كما يفيد المستهلك.

2- تعريف النقل: Definition of Transportation

ظهرت تعاريف متعددة للنقل كل منها ينظر إلى هذا النشاط من زاوية معينة.

- فقد **عرف النقل** على أنه" **عملية شحن الأحمال المادية**" أي نقل الأشخاص والبضائع من مكان إلى آخر. يبدو من هذا التعريف أنه قاصراً عن الإلمام بالجوانب الأخرى لنشاط النقل إذ اقتصر على العملية الحركية للنشاط فقط والتي تتمثل في انتقال الشيء المادي من موقع إلى آخر دون أن يكون توضيح للوسائل المستخدمة أو المتطلبات اللازمة لعملية النقل.
- وقد **عرف Hans Heymann النقل** بأنه "**عملية تحريك البضائع والأفراد كل منهما باتجاه هدفه والتي يكون بعض من هذه الأهداف اقتصادية أو غير اقتصادية**". من الواضح أن هذا التعريف هو أكثر شمولية من سابقه بحيث ميز بين الأهداف الاقتصادية المتحققة في عملية النقل والمتمثلة بزيادة المخرجات وبأشكالها المختلفة جراء استخدام النقل وبين الأهداف غير الاقتصادية .لكن من جهة أخرى فإن هذا التعريف كسابقه أيضاً اقتصر على العملية الحركية للنقل دون الإشارة إلى المتغيرات الأخرى في العملية.
- كما **عرف النقل أيضاً بأنه" عملية تحريك البضائع من نقاط إنتاجها أو بيعها إلى نقاط الاستهلاك بالكمية المطلوبة والوقت المحدد وبكلفة معقولة**". في هذا التعريف إشارة واضحة إلى الأهمية الاقتصادية التي تنطوي عليها عملية النقل بحيث يكون هنالك دراسة لعامل الوقت والكلفة لتحقيق الانسياب السليم للبضائع ما بين نقاط الإنتاج والاستهلاك بالشكل الكفوء.
- **وقد عرف النقل أيضاً بأنه" الأداة التي عن طريقها يمكن توسيع السوق**

واستغلال الموارد البشرية والمادية التي لم تستغل سابقاً باتجاه زيادة الإنتاج وتحسين نوعيته ويساهم في انتقال السلع واليد العاملة إلى الأماكن التي تكون فيها أكثر نفعاً ". يكاد يكون هذا التعريف أكثر شمولية واتساعاً من التعاريف السابقة وإن ركز أيضاً على العملية الحركية للنقل كما هو عليه في التعريف الأول والثاني. إلا أنه من جانب آخر يركز على الأهمية الاقتصادية للنقل وعلى كونه الأداة المساعدة في تحقيق الربط بين العمليات الإنتاجية وعناصرها والمتمثلة بالأيدي العاملة والمواد.

- وينظر إلى النقل بأنه العصب الحساس في الكيان الاقتصادي والاجتماعي.
- كما تعرف عملية النقل بأنها" مجموعة الطرق والوسائل والتكنولوجيا والإجراءات التنظيمية والاقتصادية التي تهدف إلى نقل الإنسان وإنتاجه من مكان لآخر، وعليه يمثل النقل قطاعاً مستقلاً من قطاعات الاقتصاد المادي ، ومهمة التبادل المكاني لإنتاج المجتمع، وبذلك يؤدي النقل وظيفة ربط جميع قطاعات الاقتصاد الوطني بخدماتها وببعضها البعض، وبالتالي يعمل على خلق الارتباط بين مواطن الإنتاج والاستهلاك والخدمات".
- أما التعريف التالي فيوضح أن النقل هو حركة انتقال البضائع والأشخاص والموارد المختلفة من مكان لآخر إلى أن تكون هذه الحركة متكاملة ".
- يعرف النقل بأنه تغيير مكان الأشخاص والسلع من مكان لآخر وتمثل شبكات النقل الشرايين التي يتدفق من خلالها النشاط الاقتصادي".

3- ما هي أركان النقل:

يمكن أن نحدد الأركان الرئيسية التي احتواها النقل وهي:

1- **العمليات:** الوسائل المختلفة التي تستخدم في النقل وما يرتبط بكل منها من مستلزمات لتحقيق الحركة.

2- **الأهداف:** قد تكون اقتصادية أو غير اقتصادية إلا أن مفاصل الدولة

الإنتاجية وأفراد الشعب بحاجة لها فالترحال والتنزه هي عملية غير إنتاجية إلا أنها أصبحت هدفاً بالنسبة للأفراد وحققت بواسطة النقل.

3- **الكفاءة:** لكي يكون النقل ناجحاً يجب أن يتصف بالأمان والكلف المناسبة والتوقيت الملائم في تنفيذ الهدف.

4- **الخطة المركزية:** وجوب ارتباط هذا النشاط مع الأنشطة الأخرى للاقتصاد القومي لكي يكون فعالاً ومؤثراً.

4- آثار النقل: Effects of Transportation

ويمكن تقسيم الآثار التي تترتب على تقدم النقل كما يلي[1]:

1- الآثار الاقتصادية Economic effects.

2- الآثار الاجتماعية Social effects.

3- الآثار السياسية Political effects.

1. الآثار الاقتصادية Economic effects:

أ- يترتب على تقدم النقل توطن الصناعة في أنسب الأماكن. وعندما وضع آدم سميث نظريته في تقسيم العمل، إنما كان يقصد تقسيم العمل المحلي، يفترض فيه توافر المواد الأولية في مواطن الاستهلاك. أما الآن حيث تبعد مواطن المواد الأولية عن مواطن الاستهلاك، فقد يكون من الملائم أن تقوم الصناعة حيث توجد المواد الأولية، ثم تنقل المنتجات بعد ذلك إلى الأسواق. وفي بعض الأحوال قد يوجد العكس فتنقل المواد الأولية إلى مواطن الاستهلاك حيث يتم صنعها وتسويقها معاً، ومدار الأمر أولاً وآخراً هو النقل ونفقاته، ولذلك كان لتقدم النقل أثر كبير في توطن الصناعة في أنسب الأماكن.

ب- إن تقدم النقل يؤدي إلى إحداث توازن في العرض في مختلف الأسواق. وكلما

1- د. عبد العزيز مهنا- د. حسين فهمي" اقتصاديات السكك الحديدية" الطبعة الثانية مكتبة النهضة المصرية 1950.ص4-9.

قلت نفقات النقل، كان هذا التوازن أشد ظهوراً، وبذلك يعمل النقل أيضاً على اتساع السوق ومكافحة التدهور الاقتصادي الذي يترتب على الإفراط في الإنتاج، ومع تقدم النقل في العصر الحديث استتب التضامن في الأسعار في مختلف الأسواق، فسعر القطن في نيويورك لا يختلف كثيراً عن سعره في ليفربول إلا في حدود ضيقة تتحدد بأجور النقل والتأمين، فالأسعار عادة تسير في اتجاه واحد، وكذلك الحال بالنسبة لأسعار بقية المواد الأولية، كالحديد والنحاس والمطاط والقمح، بينما نجد من جهة أخرى أن أسعار الخردوات والفواكه الطازجة تتحدد في أسواق منفصلة، ولذلك تختلف أسعارها فيها اختلافاً كبيراً.

ج- وليس أثر النقل بمقصور على مسائل الإنتاج فحسب، وإنما متصل أيضاً بمسائل التوزيع. فالنقل مؤثر في الريع، وقديماً استأثرت بعض المناطق بإنتاج سلع معينة، كالقمح مثلاً، وارتفعت أثمان الأراضي نظراً لزيادة دخلها. على أنه لما تقدمت وسائل النقل، زرعت مناطق أخرى كانت أكثر خصوبة من الأولى، فقل دخلها، وهبط ثمن الأرض فيها. ففي الولايات المتحدة مثلاً أدى التقدم في النقل إلى زراعة الأراضي الواسعة الخصبة في الغرب، وانحدار الإنتاج الزراعي في الشرق إذ لم يقو على منافسة الغرب. أضف إلى ذلك أن تقدم النقل بالسيارة قد زاد من ريع أراضي البناء في الضواحي فارتفعت أثمانها كثيراً.

وقد أحدث تطور النقل وتقدمه تأثيراً كبيراً في الانقلاب الصناعي حتى ليمكن القول بأن السكك الحديدية قد أحدثت انقلاباً داخل الانقلاب الصناعي. ولذلك تقسم " ليليان نولز L. Knowls " الانقلاب الصناعي إلى عهدين: ما قبل السكك الحديدية، وما بعدها. ويمكن تلخيص ذلك فيما يلي:

إن التقدم في النقل أدى إلى كثرة الاستهلاك، وبالتالي إلى زيادة الإنتاج، وخصوصاً بعد انتصار الشركات المساهمة، وترتب على ذلك قيام المنشآت الصناعية الكبرى، وأنواع الإنتاج الموحد من: كارتل وترست وغيرهما.. كما اضطر العمال إزاء تضخم الإنتاج وسيطرة رؤوس الأموال إلى أن يوحدوا كلمتهم، فقويت نقاباتهم، وبعد أن

كانت محلية في مبدأ الأمر أصبحت قومية، ثم صارت بعدئذ دولية. وللدلالة على ذلك نورد ما حدث في إنجلترا نتيجة لتقدم النقل كما يظهر ذلك من الجدول الآتي :

	عهد النقل بالطرق والقنوات (1770–1840)	عهد السكك الحديدية (1840–1914)
أنواع الصناعات	منسوجات قطنية وصوفية، مناجم. صناعات كيميائية	استخدمت الآلات في صناعات أخرى كالصلب والصناعات الكهربائية
رأس المال	منشآت فردية وشركات بسيطة	شركات مساهمة، بنوك كبيرة، إنتاج موحد بأنواعه المختلفة (كارتل وترست)
العمل	نقابات محلية	نقابات كبيرة محلية ودولية أيضاً

2. الآثار الاجتماعية Social effects :

وللنقل آثاره الاجتماعية. فله أثره في توزيع السكان، فقد بدأ تركز السكان في أكثر بلاد العالم حول الموانئ والأنهار، فأدى تقدم النقل إلى توزيعه توزيعاً مناسباً في المناطق الأخرى، وفي داخل البلاد. وقد جرت العادة في الدراسات الاقتصادية في العوامل الاجتماعية عن الجانب الاقتصادي. إلا أنه يظهر أن ذلك ليس في حيز الإمكان عند دراسة النقل. فالعوامل الاجتماعية تتفاعل مع العوامل الاقتصادية بما يتعذر معه فصلها جانباً.

ومما لا ريب فيه: أن تقدم النقل قد أدى إلى تقدم العلوم وانتشار الأمن، وسيادة القانون، وتوحد اللهجات، وارتفاع المستوى الاقتصادي. وأصبح ما كان يراه الإنسان كمالياً بالأمس، ضرورياً اليوم، وزادت الرفاهية الاجتماعية Social Welfare. وقد كان هذا الجانب الاجتماعي، وربما بعض العوامل الأخرى كالاعتبارات الحربية، من أقوى الدوافع التي أدت ببعض الدول إلى تأميم وسائل النقل المختلفة.

3. الآثار السياسية Political effects:

وللنقل آثاره السياسية أيضاً، فهو يستكمل وحدة الدولة، فلم تشعر الولايات المتحدة بمظهر الدولة الموحدة إلا بعد تقدم النقل بها. ومن الثابت: أن وحدة وادي النيل بين مصر والسودان تكون أقوى وأشد مع تقدم وسائل النقل بين شطري الوادي، لأنها تقوي الروابط الاقتصادية، وتعمل على اتساع مبدأ تقسيم العمل بين مناطق الدولة المختلفة، فتستقر هذه الوحدة على أساس مكين.

وللنقل علاقة بالدفاع الوطني. وقد كان بناء الطرق في الإمبراطورية الرومانية مقصوداً به تقوية الروابط بين أجزائها المختلفة والدفاع عنها عند الحاجة. وفي العصر الحديث: أصبح كسب الحرب رهناً بتقدم النقل. ولولا تقدم النقل البحري في إنجلترا في الحرب العالمية الثانية لما انتصر الحلفاء، وكذلك تقدم الطيران، وقد أصبح له القدح المعلى في نتيجة الحروب النهائية، كل ذلك يقطع بأهمية المواصلات في الحرب.

ولا يغيب عن الذهن أن الحرب قد أصبحت حرباً كلية تحشد في سبيلها كل دولة اقتصاداتها بضرورتها المختلفة. وكلما كان النقل متقدماً، عظم أمل الدولة في كسب المعركة النهائية.

وقصارى القول: إن تقدم النقل يحقق آثاراً بعيدة المدى، فيزيد من الرفاهية الاقتصادية العامة، والدخل القومي، ويحقق العدالة في التوزيع، كما يرفع من مستوى التنظيم الصناعي، ويتجه به اتجاهاً أمثل، ويحقق التقدم الاجتماعي العام كما يحقق وحدة الدولة.

وقد قال ألفرد مارشال": إن الحقيقة الاقتصادية البارزة في العصر الحديث لا تتمثل في تقدم الإنتاج الصناعي، وإنما تبدو في التقدم الذي بلغته صناعة النقل".

5- أسباب ومتطلبات الحاجة إلى النقل[1]:

وجود النقل مشروط بعدم المطابقة بين إنتاج السلع وأماكن استهلاكها، وتوزع اليد العاملة في مناطق مختلفة كذلك لأجل زيادة حجم الإنتاج ليس فقط في مجال الإنتاج المادي وإنما أيضاً في مجال النشاط الحيوي للناس. العامل الهام في تحديد الحاجة إلى نقل الناس هو عدم التوافق في المسافات بين أماكن العيش (اليد العاملة) وأماكن الطلب على اليد العاملة (أماكن العمل) بالإضافة إلى عمليات شراء السلع، تلبية حاجات المؤسسات والشركات، الصحة والتعليم والأماكن الثقافية والروحية وغيرها من هيئات ومراكز تتطلب دائماً الحاجة للنقل وتزيد الحاجة هذه.

تظهر الإحصائيات بأنه مع نمو مستوى الحياة للناس تنمو معه المتطلبات في النقل وتزداد معها بشكل مطلق أو جزئي مصاريف النقل المرتبطة بسد حاجات الناس. بالإضافة إلى العوامل السابقة أيضاً هناك عامل هام هو متطلبات الدول للدفاع والحاجة بالتالي إلى النقل.

إن المجتمع الحديث ليس له معنى بدون النقل ولهذا السبب نظام النقل لهذه الدولة أو غيرها يمكن أن نحكم من خلاله على المستوى الاقتصادي والاجتماعي فيها.

ففي اقتصاد الدول المتطورة نشاهد نظام نقل متطور يربط كل أنواع النقل بعضها ببعض(البري- البحري- الجوي- السكك الحديدية) ويكون هذا النظام بشكل مستمر ومتصل ومرتبط ارتباطاً وثيقاً مع التطور التقني والعلمي والاقتصادي لهذه الدول.

أما في الدول النامية فإن النقل يعتبر أيضاً عاملاً هاماً في اقتصادها ولكن هنا تركيب نظام النقل ومشكلة تطويره في المستقبل يتميز عن الدول المتطورة ففي الدول النامية في عملية نظام النقل كان الارتكاز بشكل أساسي على النقل بالسيارات وهو في أغلب الدول النامية القطاع الرائد في مجال نقل الركاب. أما

1- د. محمد عباس ديوب، المشاكل الاقتصادية لإدارة تطوير نقل الركاب بالسيارات، أطروحة غير منشورة، موسكو، 1994.

النقل في السكك الحديدية فيأتي في الدور الثاني من حيث الأهمية. وهذا يدل على أن هذا الدول لم تستطع توفير الحد الأدنى الضروري لريعية العمل والنقل بالسكك الحديدية أو بمعنى آخر المجموع الكلي لمصاريف النقل بالسيارات أقل من المصاريف بالسكك الحديدية لهذه البلدان.

المطلب الثالث

السياحة

1- مفهوم السياحة وأهميتها

تعتبر السياحة من أكثر الصناعات نمواً في العالم، فقد أصبحت اليوم من أهم القطاعات في التجارة الدولية.

- إن **السياحة من منظور اقتصادي** هي قطاع إنتاجي يلعب دوراً مهماً في زيادة الدخل القومي وتحسين ميزان المدفوعات، ومصدراً للعملات الصعبة، وفرصة لتشغيل الأيدي العاملة، وهدفاً لتحقيق برامج التنمية.
- **ومن منظور اجتماعي وحضاري**، فإن السياحة هي حركة ديناميكية ترتبط بالجوانب الثقافية والحضارية للإنسان؛ بمعنى أنها رسالة حضارية وجسر للتواصل بين الثقافات والمعارف الإنسانية للأمم والشعوب، ومحصلة طبيعية لتطور المجتمعات السياحية وارتفاع مستوى معيشة الفرد.
- **وعلى الصعيد البيئي** تعتبر السياحة عاملاً جاذباً للسياح وإشباع رغباتهم من حيث زيارة الأماكن الطبيعية المختلفة والتعرف على تضاريسها وعلى نباتاتها والحياة الفطرية، بالإضافة إلى زيارة المجتمعات المحلية للتعرف على عاداتها وتقاليدها.

2- مكونات السياحة:

تتداخل نشاطات السياحة مع العديد من المجالات، وفي ما يلي المكونات الأساسية للسياحة التي يجب أخذها بعين الاعتبار في أي عملية تخطيط:

- **عوامل وعناصر جذب الزوار:** تتضمن العناصر الطبيعية مثل المناخ والتضاريس والشواطئ والبحار والأنهار والغابات والمحميات، والدوافع

البشرية مثل المواقع التاريخية والحضارية والأثرية والدينية ومدن الملاهي والألعاب.

- **مرافق وخدمات الإيواء والضيافة:** مثل الفنادق والنزل وبيوت الضيافة والمطاعم و الاستراحات.
- **خدمات مختلفة:** مثل مراكز المعلومات السياحية ووكالات السياحة والسفر، ومراكز صناعة وبيع الحرف اليدوية والبنوك والمراكز الطبية والبريد والشرطة والأدلاء السياحيين.
- **خدمات النقل:** تشمل وسائل النقل، على اختلاف أنواعها إلى المنطقة السياحية.
- **خدمات البنية التحتية:** تشمل توفير المياه الصالحة للشرب والطاقة الكهربائية والتخلص من المياه العادمة والفضلات الصلبة، وتوفير شبكة من الطرق والاتصالات.
- **عناصر مؤسسية:** تتضمن خطط التسويق وبرامج الترويج للسياحة، مثل سن التشريعات والقوانين والهياكل التنظيمية العامة، ودوافع جذب الاستثمار في القطاع السياحي، وبرامج تعليم وتدريب الموظفين في القطاع السياحي.

3- تعريف صناعة السياحة:

تعد السياحة القطاع الخدمي الأفضل لاقتصاديات العديد من الدول حيث تساهم بقدر كبير في الدخل القومي خاصة بعد النصف الثاني من القرن العشرين والدخول في الألفية، فمن المعروف أن الناتج السلعي يتطلب تكاليف أعلى من الناتج الخدمي والسياحة كقطاع خدمي تراكمي تمتاز بانخفاض تكلفتها على المنتج فالآثار قائمة وصيانتها تتم بتكلفة اجتماعية والمنشآت السياحية الأخرى قائمة أيضاً ولا يبقى إلا استقبال السياح بخلق كريم، وهذا

أيضاً مجهود تراكمي منخفض التكلفة وكذلك اللغات والمعلومات هي خدمة تراكمية منخفضة التكلفة.

- **ويمكن تعريف السياحة بأنها:** نشاط السفر بهدف الترفيه، وتوفير الخدمات المتعلقة لهذا النشاط.
- ومن التعاريف الهامة للنشاط السياحي التعريف الذي **قدمه جوير فرولر فيعرفها:** " السياحة بالمفهوم الحديث هي ظاهرة طبيعية من ظواهر العصر الحديث والأساس فيها الحاجة المتزايدة للحصول على الاستجمام وتغيير الجو والوعي الثقافي المنبثق عن تذوق مجال المشاهدة الطبيعية".

كما أن هناك تعاريف مقتضبة جداً حاول أصحابها أن يعرفوا من خلالها السياحة بأنها" صناعة بلا مداخن" أو أنها" صناعة بلا نفايات" أو صناعة الخدمات" أي أنهم حاولوا أن يطلقوا على النشاط السياحي تسمية الصناعة وعدّوها كغيرها من الصناعات الأخرى التي تقوم على عناصر مهمة منها: [1]

1) العمل.
2) رأس المال.
3) المادة الأولية.
4) التنظيم الذي يقوم به المشرفون والإداريون.
5) النقل.
6) الدعاية والإعلان والترويج.
7) – البنية التحتية.

لم تعد صناعة السياحة كما كانت منذ سنوات فقد تشعبت فروعها وتداخلت وأصبحت تدخل في معظم المجالات في الحياة اليومية، وقد تمكنت من تجاوز كل الأزمات وأثبتت التجارب أنها صناعة لا تنضب ولا تندثر بل تنمو عاماً بعد عام

1- د. نعيم الظاهر- سراب إلياس، مبتدئ السياحة، دار المسيرة، عمان،ط1 ، 2007، ص36- 35.

رغم كل الأحداث المؤسفة التي قد تمر بها، فالسياحة هي صناعة مرتبطة بالرغبة الإنسانية في المعرفة وتخطي الحدود، لقد توقع البعض منذ سنوات أن تقل حركة السياحة مع تطور الإعلام وظهور شبكة الإنترنيت التي تعج بالمعلومات والصور والبيانات، ولكن السنوات أثبتت أن السياحة ستظل أكثر الصناعات نمواً وأكثرها رسوخاً، ورغم دخول دول كثيرة في الفترة الأخيرة إلى سوق السفر والسياحة إلا أن السوق يستطيع استيعاب العالم كله، فهي صناعة العالم وإلى العالم، والأكثر تطوراً وتفهماً وتفتحاً هو الذي يستطيع أن يأخذ منها قدر ما يريد.

ولا شك أن العالم الذي يعيش الآن عصر ثورة الخدمات، وعصر وقت الفراغ، قد شهد بالفعل تبوأ صناعة السياحة عرش جميع الصناعات؛ بحيث أصبحت الصناعة الأولى في العالم. ويقول في ذلك عالم المستقبليات الأمريكي هيرمان كان – مؤلف كتاب (العالم سنة 2000) وكتاب (العالم في المائة سنة التالية) والذي نشر عام 1996، إن السياحة ستصبح صناعة المستقبل، وستحتل قبل نهاية القرن العشرين رأس قائمة الصناعات الرئيسية في العالم، وهذا هو ما أيده عالم المستقبليات ألفن توفلر في مؤلفه " الموجة الثالثة "، الذي نشر عام 1980[1].

وعليه يمكن تعريف صناعة السياحة[2]:

هي التنظيمات العامة والخاصة التي تشترك في تطوير إنتاج وتسويق البضائع والخدمات لخدمة احتياجات ورفاهية السواح، ومصطلح سياحة يستعمل بصورة عامة لوصف السفر ويعكس في بعض الحالات زيادة التوسع في السفر الترفيهي والذين يطلق عليهم السواح.

–**السياحة المعاكسة**[3]: وهي سياحة المواطنين خارج بلدهم الأصلي إلى بلدان

1– د. مسعد، محيى محمد، التنظيم الدولي السياحي بين الفكر والواقع، جامعة الإسكندرية، ط1 2006 ص106

2– د. أحمد محمود مقابلة، صناعة السياحة، دار كنوز المعرفة،2007،ص26.

3– د. نعيم الظاهر – سراب إلياس، مبتدئ السياحة، دار المسيرة، عمان،ط1 ، 2007، ص35.

أخرى ولها جانبان مؤثران:

الجانب السلبي:(إنفاق العملات الصعبة خارج موطنهم، وبالتالي يؤثر في الميزان السياحي الذي بدوره يؤثر في ميزان المدفوعات للدولة الخارج منها) .

الجانب الإيجابي:(الترويح عن النفس، والتعرف على الحضارات الأخرى ومظاهر الحياة الحديثة والعادات والتقاليد).

المطلب الرابع

تعريف السائح وأنواعه

1- تعريف السائح: اعتمدت منظمة السياحة العالمية الأيوتو (AITO) بمؤتمرها في روما (ROMA) عام 1963_تعريف السائح بأنه "الشخص الذي يزور بلداً أجنبياً ويمكث فيه أكثر من/ 24/ ساعة وأقل من ثلاثة أشهر ولا يقصد القيام بوظيفة أو نشاط مهني.[1] ويتضمن هذا التعريف المفاهيم الأساسية المتضمنة ما يلي[2]:

1. **الزائر (Visitor):** هو أي شخص يزور دولة أخرى غير الدولة المقيم فيها، ولا يهدف من الزيارة ممارسة أي عمل داخل الدولة المزارة يحصل منه على أجر، ويتضمن ذلك التعريف الزيارات ضمن أراضي الدولة الواحدة، بمعنى زيارة مدينة ما أو موقع أو مكان ما لأسباب غير العمل. **ويتضمن هذا التعريف فئتين من الزوار هما:**

أ- **السياح (Tourists):** وهم عبارة عن زوار مؤقتين يبقون في الدولة المقصودة للزيارة – أو المكان المقصود – مدة لا تقل عن /**24**/ ساعة ولا تزيد عن السنة الواحدة. وينحصر الغرض من زيارتهم في المجموعتين التاليتين:

1- قضاء وقت الفراغ (ترويح، قضاء إجازة، أسباب صحية، دراسة، زيارة أماكن دينية ومعالم تاريخية وأثرية، ممارسة الرياضة).

2- ممارسة أعمال تجارية، زيارة عائلية، عقد لقاءات، حضور اجتماعات ومؤتمرات، ثقافة، المهن، .....إلخ.

---

1 – الحوري، إلياس – 1987 – السياحة في لبنان والعالم . الطبعة الأولى ، بيروت ، ص 53.

2 – موسى، علي حسن – 1997 – المناخ والسياحة . دار الأنوار ، دمشق ص 11 .

ب- **المتنزهون (Excursionists):** وهم زوار مؤقتون يبقون في المكان المقصود للزيارة مدة تقل عن /**24**/ ساعة، ويتضمنون المسافرين على السفن البحرية أو النهرية. ويطلق هذا المصطلح عموماً على المتنزهين والمستجمين لمدة تقل عن /**24**/ ساعة وهم ما يمكن أن نعرفهم بالرحلات العارضة[1].

2. المسافر (Traveler): هو الشخص الذي يغادر مكان إقامته الدائمة مبتعداً عنه سواء داخل حدود دولته أو خارجها، تحت أي دافع من دوافع السفر والابتعاد سواءً الزيارة أو العمل أو الدراسة....إلخ، مستثنى من ذلك رحلة العمل اليومية بغض النظر عن المسافة المقطوعة يومياً. وهناك نموذجان رئيسيان من السائحين هما:

1) السائح الدولي (International Tourist) وهو الشخص الذي يسافر عبر الحدود الدولية ويبقى بعيداً عن دولته المقيم فيها بشكل دائم مدة لا تقل عن /24/ ساعة.

2) السائح الداخلي (Domestic Tourist): وهو الشخص الذي يقتصر تنقله داخل حدود الدولة التي يقيم فيها ويبقى بعيداً عن مكان إقامته الأصلي مدة لا تقل عن /**24**/ ساعة أو ليلة واحدة وتضع بعض الدول حدوداً مسافية دنيا في تحديد السائح الداخلي، تختلف هذه الحدود بين 40- 100 كم.

ولو أتينا إلى التعرف على خصائص السائح، فلا بد من التعرف إلى عمره وجنسه، وجنسيته، وحالته الاجتماعية، والطبقة الاجتماعية التي ينتمي إليها، ومؤهله العلمي، ودرجة ثقافته، ودخله المادي، كل هذه الخصائص ترتبط ارتباطاً مباشراً في كيفية اتخاذ القرار باختيار هذه الخدمة في هذه المنطقة عن سواها.

---

1 - سماوي، حايس - 1994 - واقع حركات التنزه والاستجمام في الأردن . مجلة دراسات ، مجلد /21/ أ ، العدد /3/، عمان ، ص 376

2- أنواع السياحة:

تصنف لأنواع عديدة وفقاً للمعايير التالية:

1- **معيار النطاق الجغرافي:** كما هو متبع في مجال التجارة حيث نميز بين التجارة الخارجية أو الدولية وبين التجارة الداخلية أو المحلية، فإن الفكرة نفسها تتبع في السياحة، حيث يتم التمييز بين السياحة الخارجية (الدولية) والسياحة الداخلية (المحلية).

أ- السياحة الداخلية (المحلية): Internal Tourism

وتتم السياحة الداخلية داخل الحدود السياسية للبلد. أي انتقال مواطني الدولة نفسها في داخل بلدهم. وتشير تقديرات منظمة السياحة العالمية في نهاية السبعينات إلى أن السياحة الداخلية تمثل غالبية النشاط السياحي في العالم.

ويطلق الاقتصاديون على السياحة الداخلية مصطلح السياحة الإيجابية لأنها المصدر الذي لا ينضب لزيادة الدخل الوطني وتحسين مستوى المعيشة في المجتمع.

ب- السياحة الخارجية (الدولية): International Tourism

وتتم السياحة الخارجية خارج الحدود السياسية للبلد، ويجد السائح فيها اختلافاً عن بلده في أمور متعددة، كاللغة والعادات والتقاليد والنظم السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية [1] وطبعاً يعتمد هذا النوع من السياحة على:

1- توفر الخدمات السياحية.

2- تطور البنية التحتية

3- توفر الأمن والاستقرار.

4- توفر الحرية بالبلد.

5- احترام السواح.

---

1 - توفيق - ماهر عبد العزيز - 1997 - صناعة السياحة، المصدر السابق

6- ثبات القوانين.

7- سهولة الحصول على سمة الدخول (الفيزا) Visa.

8- انخفاض الأسعار.

جـ - وهناك نوع ثالث للسياحة على أساس معيار النطاق الجغرافي تعرف باسم **السياحة الإقليمية (Regional Tourism)**، وهي تمثل حركة السياح بين الدول المتجاورة التي تمثل إقليماً سياحياً واحداً، في إقليم غرب أوربا، وإقليم شرق أوروبا، وإقليم الوطن العربي[1].

فتعتبر المنظمة العالمية للسياحة أن السياحة الإقليمية هي إقليم جغرافي له مواصفات متكاملة أو هيكلية معينة.

2- **معيار عدد السياح (المعيار التنظيمي):** ووفقاً لهذا المعيار يمكن تصنيف الشكل السياحي وتنظيم الرحلة السياحية إلى ثلاثة أشكال:

أ- **السياحة الفردية:** ويقوم بها السائح بشكل فردي: ويتم توجيه البرنامج السياحي إلى فرد معين بخصائصه واحتياجاته ورغباته وقدراته ودوافعه[2] الخاصة التي جاء لتحقيقها، ومدى تمتع هؤلاء السواح بالخدمات السياحية تعتمد على مقدرتهم المادية والرغبة التي يحققونها ويعتمد هذا النوع من السياحة على تأثير الأصدقاء والكلمة الصادقة وعلى تأثير الإعلان والترويج السياحي وتعتمد على مدى ثقافة السائح. إذ أنها سياحة شاملة لا تعتمد على برنامج منظم أو محدد. وهذا النوع من السياحة يقوم بها شخص أو اثنان شريطة أن لا يكون بينهما رابط زوجي، بمعنى أن رحلات الزوج والزوجة لا تدخل في هذا النوع من السياحة.

ب-**السياحة العائلية:** وهي التي تتم على مستوى عائلة بكاملها أو جزء من عائلة،

---

1 - موسى، علي حسن - 1997 - المناخ والسياحة دار الأنوار، دمشق ، ص 17

2 - NEGI.J. , 1990 Tourism and travel: concepts & principles, Gitanjal: publishing House, new Delhi , p 152

ولذا نجد أن سياح هذا النوع من أعمار متفاوتة (أطفال وشباب وكبار السن).

جـ- السياحة الجماعية (مجموعات):

ويطلق عليها سياحة الأفواج أو المجموعات، حيث تقوم الشركات السياحية بتنظيم وترتيب مثل هذا النوع من السياحة وكل سفر له برنامج خاص ومحدد وسعر محدد ويربطهم عادة رباط معين مثل نادي أو مدرسة أو شركة أو رحلة منظمة بواسطة شركات سياحية أو وكالة سفر... أو غير ذلك [1]. وتتولى الشركات السياحية الكبيرة تنظيم مثل هذه الرحلات إلى الأماكن المشهورة والمعروفة بالعالم والتي تكون دائماً مركز استقطاب أو جذب للسواح. ويتم تعميم هذا البرنامج بالتشاور مع ممثلي هذه المجموعات.

3- معيار المرحلة العمرية:

يمكننا تقسيم هذا المعيار إلى فئات:

أ- سياحة الطلائع:

يتعلق هذا النوع من السياحة بالمراحل العمرية من /**7- 14**/ سنة وترتبط بالأطفال.

ب- **سياحة الشباب:**

يتعلق هذا النوع من السياحة بالمرحلة العمرية بين /**15 - 21**/ سنة ويقصد بها الحركة السياحية التي يقوم بها الشباب كطلاب المدارس والمعاهد والجامعات.

وتقوم الشركات السياحية أو الجمعيات الخيرية بتنظيم مثل هذه الرحلات وفي الوقت الحاضر دخلت سياحة الشباب في الرحلات البحرية والتي كانت سابقاً محتكرة لطبقة من الناس وينتشر هذا النوع من السياحة في دول أوربا الغربية والولايات المتحدة الأميركية.

جـ- سياحة الناضجين: وهذا النوع يتضمن مرحلة عمرية من /**35- 55**/سنة وهو

---

1 - موسى، علي حسن، مرجع سبق ذكره.

عبارة عن سياحة استرخاء ومتعة والهروب من جو العمل الروتيني والإرهاق الذي يسببه العمل ويغلب طابع الراحة والاستجمام والترفيه على هذا النوع من السياحة.

د- سياحة المتقاعدين: يعتبر هذه النوع من السياحة من أنواع السياحة التقليدية في الدول الأوربية وأمريكاً وغالباً ما يشارك بها المتقاعدون وكبار السن وتقوم الشركات السياحية بتنظيم هذه الرحلات خصوصاً لهؤلاء وتمتاز بارتفاع أسعارها وتقديم أفضل الخدمات السياحية وأفضل أنواع الإقامة والنقل.

4- **معيار المدة الزمنية:**

ويمكن تقسيمها إلى ثلاثة أقسام.

أ- سياحة الأيام:

هذا النوع من السياحة عادة يستغرق أياماً محدودة من يومين إلى أسبوع يقضيها السائح ضمن برنامج معد مسبقاً (سياحة منتظمة) أو تكون سياحة فردية.

ب- **سياحة موسمية:**

هذا النوع من السياحة يرتبط بموسم معين أي قضاء السائح في مكان ما لموسم معين أي فترة الإقامة تتراوح من شهر إلى ثلاثة أشهر.

وهذا النوع من السياحة غالباً ما يتطلب خدمات ممتازة ومتنوعة وأغلب الدول ترحب بهذا النوع من السياحة لأن فترة بقاء السائح فيها طويلة وبالتأكيد تكون مصاريفه كثيرة.

وبالتالي نميز بين سياحة صيفية (أول أيار – أخر تشرين أول) وسياحة شتوية (أول تشرين الثاني – نهاية نيسان).

ج-سياحة عابرة:

هذا النوع من السياحة يكون على قسمين:

1) سياحة عابرة تكون أثناء انتقال السواح بالطرق البرية عن طريق الباصات السياحية أثناء توجههم إلى بلد ما يمرون ببلد معين ويبقون فيه لمدة يوم أو يومين في هذه الحالات يمكن أن تقوم بعض الشركات السياحية بتنظيم رحلات

سياحية قصيرة لهؤلاء السواح.

2) سياحة عابرة تحصل أثناء الانتقال بالطائرات كأن يكون تعطل طائرة في مطار ما أو وجود إضرابات معينة في إحدى المطارات ويؤدي إلى عدم تزويد الطائرات بالخدمات فتقوم بعض الشركات السياحية بتنظيم رحلات سياحية لزيارة الأماكن الأثرية والحضارية والأماكن المهمة في البلد المضيف أثناء توقف الطائرة بالمطار وخاصة إذا كان التوقف لمدة تزيد عن خمس ساعات.

هذا النوع من السياحة يكون بدون تنظيم أو تخطيط له مسبقاً ويتم تنفيذ برامجه بسرعة وتعتمد على المرونة المتوفرة في الشركات السياحية وعلى مدى توفر الباصات السياحية والأدلاء السياحيين وعلى مدى علاقات الشركات السياحية مع شركات الطيران الجوية.

5- **معيار الجنسية السياحية:**

دائماً تختلف البرامج السياحية باختلاف جنسية السواح حيث يختلف سلوك وتصرفات ورغبات السواح، فمثلاً السواح العرب يختلفون في رغباتهم وسلوكهم عن السواح الأمريكان.

أ- **سياحة الأجانب (السياحة العالمية):** يتضمن هذا النوع من السياحة جميع الأجانب ما عدا مواطني أهل البلد.

ب- **سياحة المقيمين خارج البلد (المغتربين):** وهي تتشابه كثيراً مع السياحة الأجنبية التي تم ذكرها سابقاً لأن ظاهرة الهجرة المؤقتة للعمل في الخارج أصبحت ظاهرة مستفحلة وكبيرة خاصة في دول العالم الثالث وعند هجرة المواطنين إلى بلد ما بالتأكيد يصبح لديهم حنين معين لزيارة البلد الأم فيتم لهم تنظيم سفرات سياحة لغرض زيارة بلدهم الأم (1).

ج- **سياحة مواطني الدولة (السياحة الداخلية):** وهذا النوع من السياحة هو

---

[1] - توفيق، ماهر عبد العزيز – صناعة السياحة. ص 70 – 72.

السياحة الداخلية التي تم ذكرها سابقاً التي تنظم لمواطني دولة ما بغرض زيارة الأماكن الأثرية والتاريخية والحضارية والرياضية.....إلخ. في بلدهم نفسه. وهي متنوعة وشاملة وتتضمن مختلف الخدمات السياحية والإقامة بحيث تتناسب مع كافة المستويات والدخول الاقتصادية [1].

6- معيار المستوى الاجتماعي والمادي للسياح:

ونميز هنا بين ثلاثة أنواع من السياحة:

أ- **سياحة شعبية (جماهيرية) Public Tourism:** وهي سياحة عامة يشترك فيها الأشخاص ذوي الدخول المحدود، ولذا يعتمدون على زيارة الأماكن السياحية العامة الرخيصة والمجانية التي يتاح لأي إنسان زيارتها، وهي في معظمها سياحة داخلية.

ب- سياحة الطبقة الوسطى: وهي التي يقوم بها أناس متوسطو الدخل، يمكنهم دخلهم من السفر والتجول والإقامة واستخدام الخدمات والمنشآت السياحية المختلفة، وهذا النوع من السياحة هو الأهم، لكون معظم سياح العالم من المستوى المادي المتوسط.

أ- سياحة الأغنياء: وهي سياحة أصحاب الملايين الذين يفضلون الانتقال بطائراتهم ويخوتهم الخاصة ويقيمون في قصور فخمة، أو في أجنحة خاصة في فنادق فاخرة.

7- **معيار المسافة:**

يعتمد على المسافة التي يقطعها السياح لبلوغ أهدافهم السياحية، تقسم هذه السياحة إلى ثلاثة أنواع هي:

أ- **سياحة قصيرة المدى:** ولا تتعدى المسافة التي يقطعها السائح عن 100كم، والغالبية العظمى من سياح هذا النوع محليون.

---

1 – د . الخضيري، محسن أحمد 1989 التسويق السياحي ، مكتبة مدبولي، القاهرة.

ب- **سياحة متوسطة المدى:** وتتراوح المسافة التي يبلغها السياح بين (100 – 1000) كم وتضم هذه السياحة مجموعة كبيرة من السياح المحليين والسياح الإقليمين.

ج- سياحة طويلة المدى: وتتجاوز المسافة التي يقطعها السياح 1000كم والغالبية العظمى من سياح هذا النوع سياح دوليون.

8- **معيار السياحة حسب وسيلة الانتقال:**

تقسم السياحة حسب وسائل المواصلات المستخدمة إلى عدة أنواع هي:

أ- **السياحة الجوية:** رغم قصر الوقت الذي تستغرقه الرحلة الجوية لبلوغ السائح منطقة الهدف التي يقصدها، إلا أن الرحلة الجوية هي بحد ذاتها استجمام لبعض أنواع السياح لما توفره بعض أنواع الطائرات الحديثة من الراحة، ولما ينعم المرء من خلالها من مشاهدة مناظر أرضية متنوعة في الأجواء الصحوة ولما يشاهده أيضاً من ظواهر جوية أثناء الطيران ممثلة في أنواع مختلفة من السحب.....إلخ.

إذ أن للسفر بالطائرات عدة أفضليات في السياحة الدولية من أبرزها السرعة الهائلة حيث يمكن قطع مسافات طويلة في مدة قصيرة جداً إضافة إلى الراحة العالية والتي تلبي جميع رغبات السياح.

ب-السياحة بواسطة القطارات: (المواصلات الحديدية): وقد ظهرت في نهاية القرن الماضي. وتعتبر من وسائل النقل التي تطورت بسرعة في أمريكا وأوروبا وتتميز هذه الوسيلة بأنها ذات أجر رخيص ومريحة وسريعة[1] ، هذا وقد أدى تطوير القطارات ذات السرعة العالية، خصوصاً في فرنسا إلى جعل القطار منافساً خطيراً للخطوط الجوية وسفراته تصل إلى /400/ميل وهي مسافات كافية للتنقل بين أكبر المراكز العالمية كلندن وباريس وبر وكسل و أمستردام،

1 – العدوان ، مروان السكر 1994 – المرجع السابق ص 13

أو بين بوسطن ونيويورك وواشنطن.

كما أن السياحة بواسطة المواصلات الحديدية وخاصة الحديثة الكهربائية منها تؤمن الراحة (Comfort) والحفاظ على البيئة (Environment).

بمعنى آخر تؤمن عربات الركاب في المواصلات الحديدية أكبر حيّز للراكب، بعد النقل البحري بالإضافة إلى وسائل الراحة الأخرى من نوم ومطاعم وبارات ومغاسل ومراحيض وخدمات الهاتف والتلكس والتلفزيون وحتى الكتابة على المنضدة متاحة للراكب...إلخ.

بالإضافة إلى أن الاستمتاع بالطبيعة يظل أكثر مما هو عليه في أية وسيلة نقل أخرى، وتقل مصادر الضجيج والتلوث بالدخان في المواصلات الحديدية عن غيرها من أنماط النقل الأخرى وخاصة المواصلات الحديثة التي تسير على الكهرباء أو الغاز أو الذرة[1].

ج- السياحة بواسطة السيارات: (سياحة المركبات)

وسياحة السيارات هي الغالبية عموماً وقد أصبح كبيراً في النصف الثاني من القرن العشرين علماً بأن السياحة بواسطة المركبات لها الجزء الأكبر من بين وسائل المواصلات المستخدمة في السياحة وهو مشهور في دول مثل اسبانيا – ألمانيا والنمسا حيث وصل معدل استخدم المركبات السياحية إلى /**90** %/[2]، وهناك من السيارات السياحية [3]:

1- سيارات ناقلة للسياح من منطقة المصدر إلى منطقة الهدف، وقد تكون صغيرة أو كبيرة.

2- سيارات إيواء متحركة، وهي أنواع: البيوت السيارة (Mobile Homes)

---

1 – كافي، مصطفى – 1997 – المواصلات الحديدية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية، رسالة الماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد جامعة حلب ص26- 27

2 – العدوان، مروان السكر ، 1994 المرجع السابق ص 14

3 – موسى، علي حسن – 1997 – المناخ والسياحة، المرجع السابق ص22

والبيوت السيارة الصغيرة (Mobile mini - Homes) وسيارات الرحلات (Camping Car).

ب-السياحة البحرية والنهرية (السياحة بالقوارب):

يفضل كثير من السياح الانتقال من منطقة المصدر إلى منطقة الهدف بوسائط نقل بحرية أو نهرية (سفن وبواخر ويخوت) "القوارب".

ورغم طول فترة الرحلة، إلا أن الرحلة البحرية والنهرية هي سياحة متنوعة بحد ذاتها، وتشتهر السياحة النهرية في مصر من خلال العديد من البواخر والأوتوبيسات النهرية والفنادق العائمة التي تعمل بين القاهرة ووسط مصر وجنوبها عبر نهر النيل [1].

غير أن السياحة بالقوارب وسيلة مواصلات قديمة حيث أن الناس منذ القدم كانوا يسافرون في الأنهار والبحار من أجل أهداف مختلفة. والسياحة بالقوارب تلبي حاجة السواح من الراحة الاهتمامات المعرفية والرياضية والرفاهية في شغل الوقت[2].

ج-سياحة الدراجات الهوائية[3]:

وهي مزدهرة في الدول قليلة الجبال مثل هولندا و الدنمارك والنمسا وغيرها وتستخدم الدراجات الهوائية للرياضة وللذهاب لمكان العمل، وتتم السياحة على الدراجات الهوائية بعد أوقات العمل للمناطق السياحية المجاورة في منطقة السكن ونادراً ما تستخدم الدراجات الهوائية في السياحة الدولية.

د- **سياحة الدراجات النارية:** انخفض الاتجاه نحو هذا النوع من السياحة في الفترة الأخيرة في جميع أنحاء العالم، ويمكن تنظيم السفر بواسطة الدراجات النارية، لمسافات بعيدة ولدول مجاورة.

---

[1] - موسى، علي حسن - 1997 - المناخ والسياحة، مرجع سبق ذكره ص 22.

[2] - العدوان، مروان السكر - 1994 - المرجع السابق ص 13.

[3] - العدوان، مروان السكر، 1994 - المرجع السابق ص 14.

ويستخدم هذا النوع من السياحة في بعض الدول الأوربية مثل ألمانيا، النمسا....إلخ.

9- معيار السياحة حسب المكان الذي يتوجه إليه السياح:

ومن أبرز أنواعها (السياحة الجبلية والسياحة المائية والقروية والتجوالية.)

أ- **السياحة الجبلية والمائية:** وعادة يكون للسياحة الجبلية فصل واحدة وهو فصل الصيف إلا في بعض الجبال التي يكون لها فصل سياحي شتوي من أجل التزلج على الثلج وتتم السياحة المائية بالقرب من الأنهار والبحار والبحيرات السياحية.

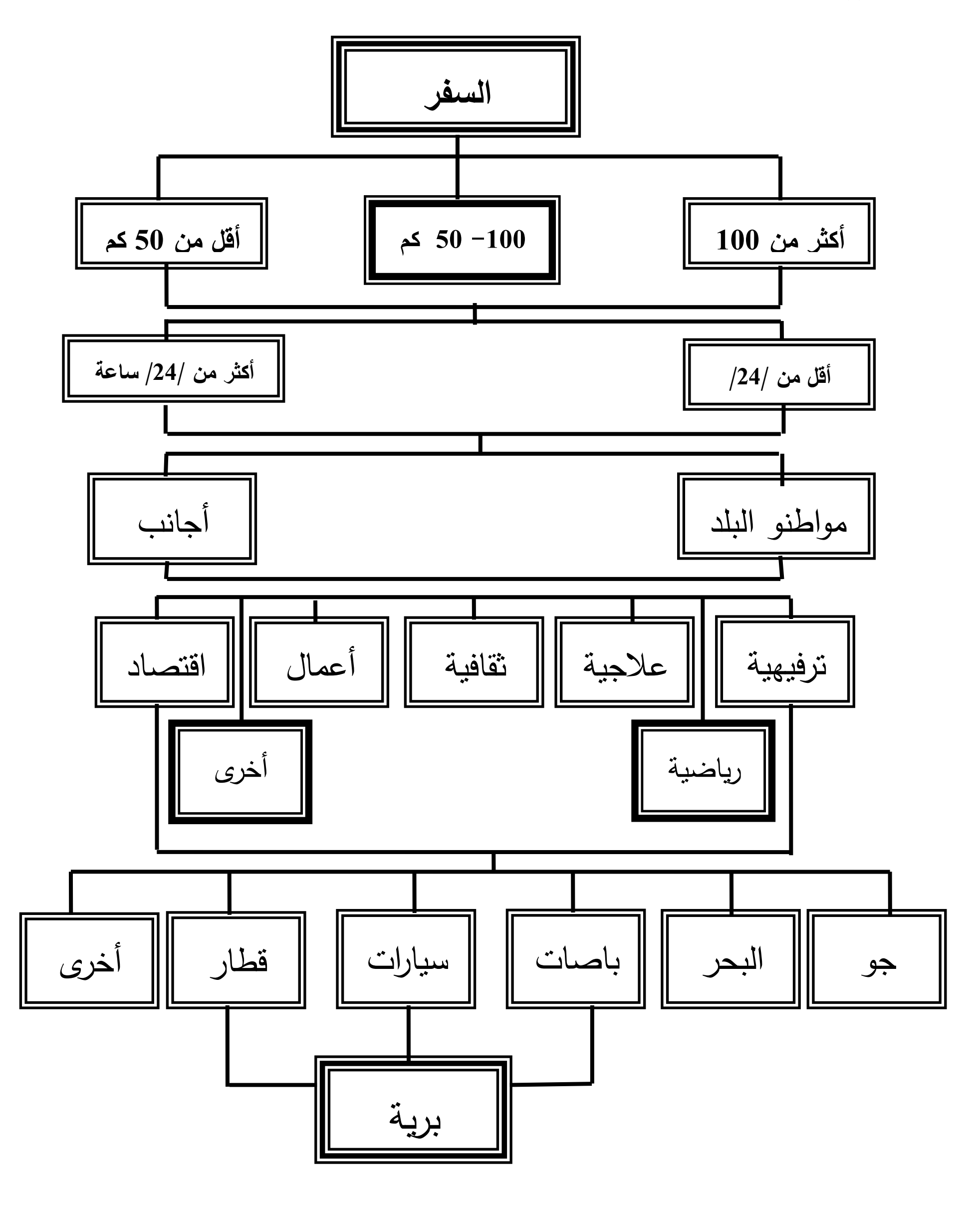
ب- **سياحة قروية:** ويفضل عدد كبير من السياح الإقامة في القرى لأنها توفر الهدوء والطبيعة الجميلة. وأول ما ظهر هذا النوع من السياحة في فرنسا بعد الحرب العالمية الثانية. وكانت مخصصة لاستخدام الأندية السياحية المختلفة وتوفر ظروف بسيطة للإقامة. وبعد ذلك بوقت متأخر طرأ تحسين عليها واليوم أصبحت تضم شبكة سياحية متخصصة من فنادق ومطاعم ومرافق وملاحق لخدمة السياح وأصبحت هناك أماكن عامة لإقامة السياح.

لهذا فمن الضروري الاهتمام بإنشاء القرى السياحية لأن انتشارها بشكل أوسع وبالتالي لكونها أسرع الوسائل لتزويد بلد ما بتجهيزات الإيواء المطلوبة فضلاً عن كونها خير وسيلة لجذب أعداد متزايدة من السياح بأقل التكاليف، علاوة على العائد السريع الذي تدره، بالإضافة إلى إسهامها في التنمية الاجتماعية والاقتصادية للبيئة التي تتولد فيها.

ومن أمثلة القرى السياحية الناجحة في اليونان تلك التي تقع في الجزر اليونانية ومن أشهرها جزر ((هيدرا)) (Headra) و((بورس)) (Bores) و((أجينا)) (Ageina) وأول مثال على ذلك ((مشروع فالورون)) (Falron) وهو من أضخم المشروعات السياحية بالقرب من أثينا مما يخدم حركة سياحية كبيرة

نحو العاصمة اليونانية[1].

الشكل رقم (4) مخطط يوضح أبعاد السياحة والسفر: من حيث المسافة والفترة والجنسية والغرض وواسطة النقل.



---

1 – طاهر ، عادل – 1975– السياحة : ماضيها – حاضرها – مستقبلها ، القاهرة ، مكتبة روز اليوسف

3- أنماط السياحة:

إن السوق السياحي يكشف عن وجود تنافس شديد بين مختلف الدول السياحية لاجتذاب أكبر عدد ممكن من السياح و حملهم على الإقامة أطول فترة ممكنة في البلد السياحي وإقناعهم بشتى الوسائل والطرق للإنفاق المتزايد [1].

ومن أهم الأنماط السياحية العالمية هي:

1. سياحة قضاء الإجازات و الترفيه وأوقات الفراغ (Leisure tourism):

وهي السياحة التي يلتمس فيها السائح الراحة وذلك باختيار الأماكن والظروف التي تحقق للجسم والنفس أقصى قدر من الراحة.

2. سياحة لغرض العمل المؤقت:

هذا النمط من السياحة أن ينتقل السائح إلى مكان آخر أو دولة أخرى لغرض العمل المؤقت ولفترة زمنية محددة ويكون العمل محدوداً وموارده محدودة أيضاً.

3. سياحة الصحة والعلاج: (Medical Tourism):

تعد السياحة العلاجية من أنواع السياحة المهمة والتي تدر دخلاً محترماً حيث ارتفع دخول بعض الدول الأوربية من السياحة العلاجية ومن أهم هذه الدول إيطاليا – فرنسا – النمسا – تشيكيا. سلوفاكيا – ألمانيا – إسبانيا – المجر...إلخ. لأن فترة بقاء السائح لغرض العلاج تكون متوسطة أو طويلة وكذلك تكون مصاريفه كبيرة خاصة إذا توفرت بالدولة المعنية مقومات السياحة العلاجية الوقائية **(Preventive Tourism)** وهي تركز على استخدام عناصر الطبيعة في العلاج والشفاء من الأمراض وتشمل ما يلي:

1. توفر المياه المعدنية الكبريتية.
2. توفر رمال ذات طبيعة خاصة والطين.

---

1 – قولتقجي، أكرم – 1996– تحليل المدخلات والمخرجات في الصناعة السياحية ، جامعة حلب ، رسالة ماجستير غير منشورة ، سورية .

3. توفر جو صحي ونقي وجاف والأشعة الشمسية.
4. توفر مصحات ومستشفيات وكادر طبي وعلاجي جيد.
5. توفر أطباء أخصائيين جيدين.
6. توفر الخدمات السياحية المساعدة مثل المترجمين والصحفيين ووسائل الاتصالات السريعة ووسائل النقل...إلخ.
7. توفر طهاة جيدين لتقديم الطعام الخاص إلى المرضى.

تساعد السياحة العلاجية على خلق انطباع إيجابي للسياحة خاصةً بالنسبة للمرضى الذين تتم معالجتهم بصورة جيدة أو يشفون من أمراضهم عند قدومهم للعلاج وهذا بدوره يشجع على نجاح المنطقة وجعلها هي مناطق الجذب السياحي المهمة محلياً أو عالمياً.

4. سياحة التعليم والتدريب:

وهذا النمط من السياحة لا يقتصر على الدراسة والتدريب فقط بل يشمل أيضاً الاستجمام والترفيه والثقافة لأن المشاركين في هذه الدورات يحتاجون إلى الراحة والاستجمام خلال عطلة نهاية الأسبوع.

5. السياحة الرياضية (Sport Tourism)

تزايد اهتمام الدول بهذا النمط من السياحة لما يحققه ذلك من فوائد من كافة النواحي الاقتصادية والاجتماعية والإعلامية وما إلى ذلك وتلخيصها ما يلي[1]:

أ- الإعلام المباشر والغير مباشر قبيل وأثناء وبعد الدورة.
ب- نوعية الشعوب رياضياً وسياحياً.
ت- التعبئة العامة للفنادق وأماكن الإقامة على اختلافها وحتى الأماكن الخاصة للمواطنين لاستيعاب الضيوف مما يزيد من الدخل العام.

---

1 – طاهر ، عادل – 1975– السياحة : ماضيها – حاضرها – مستقبلها ، القاهرة ، مكتبة روز اليوسف ص69

ث- ازدياد الحركة والقوة الشرائية في البلاد.

ج- وتشغيل مرافق الدولة من وسائل نقل وترفيه وغيرها.

6. سياحة زيارة الآثار والأماكن التاريخية:

ويتمثل هذا النمط من السياحة في زيارة الأماكن الأثرية والتاريخية. والدولة التي لا تمتلك آثاراً أو لم تسكنها حضارات قديمة لا يمكن أن تتنافس في مثل هذا النمط من السياحة. وبالتالي يعتبر من أرقى أنماط السياحة ويستقطب أعداداً ضخمة من السواح وتستطيع الدول المضيفة أن تحدد نوعية السواح ومستواهم.

وأيضاً هذا النمط من السياحة يستوجب تدخل الدولة والمنظمات الحكومية لتطويرها والمحافظة على الآثار من السرقة والعبث ولأنها تحتاج إلى استثمار رؤوس أموال ضخمة لتطوير هذه المناطق وكذلك تحتاج إلى كادر سياحي وإداري متعلم ومدرب ومثقف وتحتاج إلى تطوير الجامعات الفنية والأكاديمية والمعاهد لغرض تأهيل مثل هذه النمط من اليد العاملة المدربة والمؤهلة للاستقبال والخدمة.

7. سياحة الهوايات:

يعتبر من الأنماط الحديثة بالسياحة في الوقت الحاضر وآخذت تستقطب أعداداً كبيرة من السواح وخاصة في الدول المتقدمة.

المشاركون في هذا النمط من السياحة يجب أن تتوفر فيهم الثقافة العالية والإمكانيات المادية المرتفعة.

8. السياحة الاجتماعية (Social Tourism):

يُطلق على السياحة الاجتماعية عدة أسماء مثل سياحة الانتماء إلى الوطن أو السياحة العرقية أو سياحة الجذور، أي البحث عن الجذور العائلية....إلخ.

وتكون عبارة عن سياحة العوائل أي وصول السائح إلى بلده الأم مع عائلته.

كثير من الدول المحافظة على العادات والتقاليد تشجع هذا النمط من السياحة لأنه يتضمن سياحة العوائل وسياحة العوائل تمتاز بتوفر كافة الخدمات السياحية المناسبة والأسعار المتوسطة وكذلك فترة بقاء طويلة وعدم الإخلال بالعادات

والتقاليد ولا تساعد على انتشار الأمراض.

9. **سياحة المؤتمرات والاجتماعات** Conference Tourism:

ازداد التركيز على هذا النمط من السياحة بعد الحرب العالمية الثانية لاستقرار الأمن وانتشار السلام في العالم وحصول الفائض من المنتجات الصناعية والزراعية وبعد استعمال الآلات والمكنات الحديثة في الإنتاج. حيث انتشرت ظاهرة عقد الندوات والمؤتمرات والاجتماعات السياسية والثقافية والتعليمية ورجال الأعمال.[1]

كما تبرز سياحة المؤتمرات بوصفها أحد العناصر الرئيسية في حركة السياحة العالمية في الوقت الحاضر. ولقد اتسع مجال سياحة المؤتمرات نتيجة للعوامل الآتية [2]:

1- تشابك العلاقات بين دول العالم نتيجة لثورة الاتصالات والمواصلات (الثورة التكنولوجية والمعلوماتية).

2- ازدياد صور التعاون الدولي في مختلف المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والعلمية والفنية والرياضية.

3- تزايد الحاجة إلى التقاء مجموعات من الأفراد المتخصصين في المجالات المذكورة لدراسة الأمور المشتركة ومحاولة الوصول إلى صور أفضل للتعاون.

وتوجد أساساً عدة أنواع من المؤتمرات تختلف فيما بينها وتتنوع من حيث اهتماماتها ولكنها تنحصر عموماً في ما يلي:

1- المؤتمرات السياسية **Political** (في نطاق المنظمات العالمية أو تحت رعاية الحكومات).

2- المؤتمرات واللقاءات والحلقات العلمية.

---

1 - توفيق، ماهر عبد العزيز -1997- مرجع سبق ذكره

2 - طاهر، عادل المرجع السابق ص 57

3- المؤتمرات الاقتصادية والتجارية (Economic **&** Trade) (منظمات عالمية – اتحادات دولية).

4- لقاءات دورية للشركات الكبرى أو مجموعات الشركات.

5- مؤتمرات الاتحادات النوعية (Unions quality) (اتحادات رياضية – اتحادات عمالية – اتحادات مهنية) .

ولقد أخذت سورية ومصر مؤخراً بالتركيز على هذا النمط من السياحة، حيث يشهد مؤخراً مركزين للمؤتمرات الكبرى في مصر، أحدهما في القاهرة (مركز القاهرة الدولي للمؤتمرات بسعة 3900 شخص في قاعاته الثلاث) والثاني في الإسكندرية (في جامعة الإسكندرية ويتسع إلى 2400 شخص)[1] .

وبناء على تجارب الدول في استضافة المؤتمرات يمكن لنا تلخيص **أثر المؤتمرات على السياحة في الآتي[2]**:

أ- تحقيق إيرادات ضخمة للعديد من القطاعات والجهات التي يتكون منها الجهاز الاقتصادي للدولة.

ب-تنشيط السياحة في المراكز السياحية التقليدية.

ت-جذب الأنظار إلى مناطق جديدة لم يسبق استغلالها سياحياً.

ث-التغلب على الآثار السلبية المترتبة على فترات الركود في المناطق ذات السياحة الموسمية.

ج- عائد إعلامي ضخم ينتج عن تعميق التفاهم وتوطيد صلات الصداقة والتعاون على المستويين الرسمي والشعبي.

10.سياحة المشتريات:(Purchase Tourism):

هذا النمط من السياحة يعتبر من الأنماط الحديثة، حيث تسعى كثير من

---

1 – موسى، علي حسن، 1997 – المناخ والسياحة – المرجع سبق ذكره ص 20.

2 – طاهر، عادل – المرجع سبق ذكره ص 57.

الدول التي تنخفض فيها كلفة اليد العاملة ولديها وفرة في الإنتاج أن تصبح سوقاً رابحاً ورخيصاً تعرض فيها جميع أنواع البضائع بأسعار رخيصة بهدف جذب أكبر عدد من السواح الذين يهتمون بشراء السلع المختلفة .

11.السياحة الترفيهية، سياحة ترويحية(سياحة الاستجمام):
Recreation Tourism

وهي من أقدم أنماط السياحة، وسياحة الاستجمام هي السياحة التي يلجأ إليها السائح للترويح عن نفسه بقصد استعادة نشاطه والتمتع بالراحة الذهنية والفكرية في أماكن خلوية أو مناطق خضراء أو شواطئ البحار والبحيرات أو المناطق الجبلية أو الصحراوية أو المنتجعات السياحية[1]. ويمكن أن تتضمن سياحة الاستجمام الاستمتاع بممارسة الهوايات المختلفة كالصيد والمشي والجري والسباحة. وتعتبر كل من السياحة الصيفية والشتوية من أهم حركات السياحة الترفيهية وهي تستحوذ على الأهمية النسبية الكبرى من حجم النشاط السياحي الدولي، وتصل نسبيتها إلى (70%– 80%) من حجم السياحة الدولية[2].

12.سياحة الحوافز:

نشأت سياحة الحوافز كأسلوب لحفز طاقات العاملين بالشركات الكبرى، والعاملين بالتسويق وإدارة المبيعات بشكل خاص، ويمكن تعريفها بأنها: " استخدام الرحلة أو السفر كسبيل استثنائي لتشجيع الأفراد على تحقيق مستويات أداء عالية في عملهم أو تعليمهم"[3].

13.السياحة الدينية:

ويعتمد هذا النمط على توفر الأماكن المقدسة من أضرحة ومزارات ومساجد

---

1 – موسى، علي حسن –1997 – مرجع سبق ذكره ص 19

2 – د. الروبي ، نبيل – نظرية السياحة – مرجع سابق ص 23

3 – د . الروبي – نظرية السياحة المصدر السابق نفسه ص97 .

وكنائس[1].

14.السياحة الاقتصادية:(Economic Tourism) "سياحة الأعمال"(Business Tourism):

وهي تشمل الرحلات التي تنطوي على أغراض اقتصادية مختلفة مثل إتمام الصفقات التجارية أو الاشتراك في المعارض التجارية الدولية والإقليمية أو إقامة شركات مشتركة، غير أن هذا النمط من السياحة قد ازدادت أهميته في السنوات الأخيرة وأصبح يمثل بمفرده نحو **(20%)**من حركة السياحة الدولية[2] هو سياحة الأعمال الذي يدخل ضمن إطار السياحة الاقتصادية.

15.**السياحة الثقافية (Cultural Tourism):**

"السياحة الثقافية هي سفر غايته تمكين المسافر من زيادة معارفه عن الموروث الثقافي". تلك التعاريف تنظر للسياحة الثقافية من زاوية الطلب. ولذلك فإن النظرة الشاملة للسياحة الثقافية تسمح لنا بتصور التعريف التالي:
"تشمل السياحة الثقافية جميع الأنشطة التي يمارسها الزوار وكذلك المنتجات الثقافية المعروضة على الزوار الثقافيين خلال الزيارة" وكأمثلة عن تلك الأنشطة التي اعتمدتها المنهجية الأوربية للسياحة الثقافية في مجال الإحصاء السياحي (نشرة لوكسمبورغ [3] رقم /2985/ عام 1998) :

16.**سياحة المناسبات: Circumstantial Tourism**

ونقوم على الاحتفال بمناسبات أو أعياد ذات طابع ديني أو فني أو فلكلوري وتشمل أيضاً المعارض والأسواق وأهم أنواعها هي:

---

1 -Bhatia A . k . ,1991 – International Tourism : Fund mental and practices . Sterling , New Delhi , p 32 .
2 - Lundberg D .E., 1990 – The tourist Bu senses , VNR .Sixth Edition – New York , p 42
3 – نشرة اللوكسمبورغ السياحية رقم /2985/ عام (1998).

أ- سياحة الكرنفالات مثل كرنفال ريودجنيرو في البرازيل الذي يعتبر من أهم وأضخم المهرجانات الشعبية والقومية في العالم **(World)** من حيث عدد المشاركين أو عدد السواح الذين يحضرونه، أو مهرجان جني محصول البندورة في أسبانيا، مهرجان القطن في سورية.

ب- سياحة الأعياد القومية مثل الاحتفال بالعيد القومي لأمريكا أو عيد الثورة الفرنسية وتقدم في هذه المناسبات عدة عروض موسيقية أو فنية أو ثقافية لتطوير وتشجيع هذا النمط من السياحة.

ت-سياحة الحفلات الموسيقية وحفلات الأوبرا أو البالية. وهذا النمط من السياحة أيضاً يجذب أعداداً كبيرة من السواح المثقفين ومن مستويات مادية عالية.

ث-أو أي عرض معين حتى لو كان محدوداً لزيارة مكان ما أو بلد ما، مثلاً توجد بعض الأنواع لتخفيف الوزن والدخول في معسكرات خاصة لتخفيف الوزن.

17.سياحة المشاركة الزمنية: Time Share Tourism

إنّ نظام المشاركة الزمنية هو في الواقع فكرة تقوم على أساس أن يدفع الشخص مبلغاً من المال مقابل استخدام مسكن أو وحدة فندقية لفترة زمنية محدودة، ويشارك في التكاليف السنوية لإدارة هذا المشروع وصيانته.

18.سياحة طبيعية:(Natural or (Physical Tourism)

وهي سياحة متعددة المناحي (مناخية ، نباتية ، مورفولوجية، وطبيعية عامة) ومتنوعة الأغراض (ترويحية، علمية ، استشفائية) ولكن المناخ عنصرها الأساسي ومحركها الفعال، حيث ما يزيد عن 90% من سياح هذا النمط من السياحة يحركهم المناخ، مما يمكننا أن ندعو السياحة الطبيعية بالسياحة المناخية (Climatic Tourism) ويطلق البعض على السياحة الطبيعية العامة اسم السياحة البيئية (Environmental Tourism).

19.**السياحة الرسمية**[1]: وتقسم إلى نوعين:

1- **السياحة الرسمية السياسية:** وتكون عندما يسافر أعضاء الوفود أو أشخاص معينون من أجل المشاركة في محادثات رسمية أو من أجل المشاركة في احتفالات دولية معينة.

2- **السياحة الرسمية الاقتصادية:** وتكون عندما يسافر الشخص من أجل مشاهدة المعارض التجارية والصناعية.

[1] – العدوان ، مروان السكر ، 1994، المرجع السابق ص 13

المطلب الخامس

اقتصاديات النقل السياحي

هي البحث في الاستخدامات المتعددة للموارد الإنتاجية المختلفة في عمليات نقل السياح بمختلف أنواعهم ومن شتى المصادر بوسائل النقل المختلفة اللازمة في كافة مراحل تحركهم من مكان لآخر بما يحقق أفضل الاستخدامات الممكنة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة للاقتصاد القومي.

ويتطلب ذلك البحث في العديد من المجالات أهمها البحث في الأسواق من خلال الدراسات الإحصائية التسويقية والدراسات الميدانية التسويقية والتوقعات المستقبلية للاستهلاك وكذلك دراسة سلوك المستهلك ودراسات الجدوى الاقتصادية وأهمها دراسات الجدوى والتي تعتمد درجة دقتها إلى حد كبير على الجهد المبذول والكفاءة التي تتم بها كل الدراسات السابقة .

1- علم الاقتصاد السياحي:

يمكن أن يعرف **علم الاقتصاد السياحي على أنه** " **ذلك العلم الذي يوفر القواعد والنظريات الاقتصادية الكفيلة بتحقيق استخدام أمثل للموارد السياحية المتاحة بما يحقق أقصى إشباع ممكن منها** [1].

هذا وقد أصبح قطاع السياحة قطاعاً اقتصادياً حيوياً على مستوى الدولة الواحدة ، كما على المستويين الإقليمي والدولي ، فهو يستأثر بنسب متزايدة من الدخل القومي والعمالة ، بل أصبح مصدر دخل وإيراداً مهماً من الإيرادات العامة .

2- علاقة النقل بالصناعة السياحية:

هناك ارتباط وثيق بين نمو صناعة النقل ونمو صناعة السياحة في العالم وعلى مدى مراحل تاريخية متعاقبة. كلما نشطت حركة النقل نشطت حركة السياحة

1- د. مثنى الحوري، د. إسماعيل محمد علي دباغ ، السياحة والسفر، مؤسسة وراء، عمان ، الأردن.

بطريقة موازنة والعكس صحيح. ويعد النقل بمثابة القاعدة الأساسية التي ترتكز عليها صناعة السياحة. والظاهرة السياحية تقوم على حركة انتقال الأفراد **(السياح)** ولا يمكن أن تتحقق عملية الانتقال بدون توافر النقل. وما كان للظاهرة السياحية أن تنشأ وتظهر للوجود لولا توافر عامل النقل.

يؤثر النقل أولاً بالطلب السياحي، "فكلما تطورت وسائل النقل زاد الطلب السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة". وفي الأنشطة الاقتصادية الأخرى يلاحظ ثبات المستهلك وفي الغالب تنتقل السلع إلى الأسواق القريبة منه. أما في النشاط السياحي فالعكس هو الوارد، حيث ثبوت المنتوج السياحي والمستهلك (السائح) هو الذي ينتقل لشراء المنتوج السياحي. وهنا تكمن أهمية النقل في الطلب السياحي. فالتعامل في عملية النقل لا يتم مع صناديق أو أكياس أو علب، وإنما يتعامل مع الإنسان وهنا تصعب وتتعقد العملية نظراً" لما يمتاز به الإنسان من طبيعة بيولوجية وإحساس وشعور ومزاج وهذا يتطلب بالتالي توفير كل وسائل الراحة والأمان لنقل المسافرين والتعامل معهم بدقة وبأسلوب مهذب يختلف كلياً " عن التعامل مع البضاعة أو السلعة المنقولة.

كما يؤثر النقل بالعرض السياحي أيضاً "فعملية التنمية السياحية تعتمد كلياً" على عملية النقل، وما تقوم به من نقل عناصر الإنتاج المختلفة واللازمة لتحقيق الاستثمار السياحي.

وبذلك تتحقق القاعدة الآتية، "**فكلما تطورت وسائل النقل نما العرض السياحي والعكس صحيح مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة**". كما أن توافر وسائل النقل تعني إيصال التنمية السياحية إلى أبعد الأقاليم وإمكانية استثمارها سياحياً".

الفصل الثاني

دور أنماط النقل في الصناعة السياحية

مقدمة

يعتبر قطاع النقل والمواصلات أحد القطاعات المكونة للهيكل الاقتصادي والاجتماعي في أية دولة. وإن تطور أي مجتمع معاصر يتناسب طرداً مع تطور قطاع النقل والمواصلات فيه الذي يلعب دوراً هاماً وفاعلاً في حياة المجتمعات المعاصرة.

وتعدّ وسائل النقل والمواصلات ركناً رئيسياً من أركان السياحة وسبباً من أسباب قيام صناعة السياحة وازدهار ونتيجة لها في نفس الوقت، فبواسطة الطرق يتم توفير متطلبات أنشطة السياحة والترويح في المكان المقصود، وبواسطة الطرق أيضاً يتم ربط المزار السياحي بأسواق الطلب السياحي، مما يعني أن النقل يشكل أساساً هاماً من أسس قيام صناعة السياحة ورواجها.

وبالتالي فهو العمود الفقري لصناعة السياحة والسفر، إنه الصلة بين مكان الإقامة والمقصد والفندق والموقع السياحي وأي مكان، وكفاءة النقل والسلامة فيه هو عنوان صلاحيته، وفي مجال إنفاق السائح يشكل النقل بنداً كبيراً وخاصة في السياحة الدولية International Tourism.

كما أن هناك علاقة مباشرة بين تقدم خدمات النقل والتنمية السياحية Development Tourism وخاصة في مدى توفر الآليات والطائرات والبنية التحتية بشكل عام تجعل السفر مؤمناً ومريحاً. فتزايد أعداد السياح في سويسرا مثلاً ارتبط رغم موقعها الجغرافي المتوسط في قلب أوروبا بتقدم طرق النقل التي تربطها بدول القارة وتعدد شبكاتها، كما أن ضغط المصطافين على الريفيرا (Riviera) الفرنسية والإيطالية والساعين إلى الاستجمام والراحة في المنتجعات الجبلية الأوربية لم يتم بمعدلاته الكبيرة إلا بعد اتساع دائرة شبكات النقل ورفع مستوى كفاءتها.

فلا يكتب لأي مشروع سياحي النجاح بدون توفر عنصر النقل له، فلا سياحة بدون نقل. فكلما نشطت صناعة السياحة يصحبها بالتأكيد نشاط ملحوظ في

صناعة النقل.

لهذا تلعب وسائط النقل والمواصلات دوراً رئيسياً في حياة الفرد والمجتمع وأفضل وصف يمكن أن نطلقه على شبكة المواصلات والنقل هو تعبير (الشريان الحيوي للمجتمع). لأنها تأخذ في المجتمع وظيفة شبيهة بوظيفة الشرايين في جسم الإنسان. وكما أن الدم ينتقل في شرايين جسم الإنسان ليقوم بتغذيته وتغذية كافة أعضائه، كذلك المواصلات تقوم بنقل الغذاء والخدمات وكل الضروريات الأخرى للحياة إلى كل المجتمع.

والمواصلات في عصرنا بالغة الأهمية حين قال عنها أحد المفكرين:

" إن هناك ثلاثة عوامل تخلق أمة عظيمة وتبعث فيها الرخاء والازدهار، وهي تربة خصبة، ومعامل منتجة، وجهاز نقل كفوء".

المطلب الأول

التطور التاريخي لوسائل النقل السياحي

استخدمت أنماط عديدة في السفر عبر التاريخ، فمن العربات التي تجرها الخيول حتى الطيران النفاث مرت وسائل النقل بمراحل التطور التكنولوجي من حيث النوع والحجم والسعة والسرعة والأمان التي تقدمها إلى المسافرين والسواح.

وقد شهد العالم في أوائل القرن التاسع عشر وحتى الآن تطوراً سريعاً في وسائل النقل البرية والبحرية والجوية، لكن النقل البحري سبق وسائل النقل الأخرى حيث استخدم قديماً وكان متطوراً نسبياً منذ القديم واستخدمته أقوام كثيرة مثل الفينيقيين والرومان والصينيين، وطبعاً البداية الأولى للنقل كانت السير على الأقدام واستعمال الجمال والخيول ولكن خلال القرن السادس عشر وحتى التاسع عشر كانت البواخر الكبيرة تمخر عباب البحر وأصبحت رحلات السفن التجارية في القرن التاسع عشر منتظمة عبر المحيطات.

كما يتضح من الشكل رقم(1)

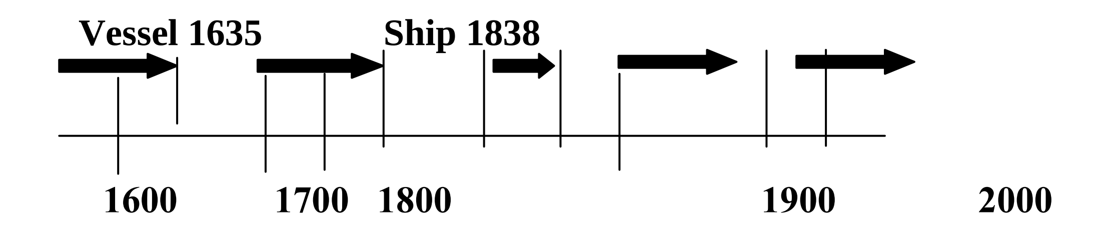
يوضح تطوير وسائل النقل عبر القرون:

Stage Railroad Automobile

Jet

Sailing Steam 1895 plane

Coach 1829



أقدم أنماط النقل التي استخدمت بكثافة في السفر كانت الخطوط الحديدية وبواخر المحيطات حيث دخلت المحركات البخارية في كليهما، كما انتشرت الخطوط الحديدية بشكل واسع ونمت بسرعة في القرن التاسع عشر ففي 1804/2/24. ظهرت في إنكلترا England أول قاطرة بخارية صممت من قبل ريتشارد تريفيتيك (Richard Trevithic). أطلق عليه اسم (امسكني إن استطعت) (Catch me if you can) وسميت بصاروخ ستيفنسون (Geoges Stephenson) وقد وصفها بعض المؤرخين بأنها "أكبر عمل قامت به الإنسانية في القرن التاسع **عشر**". وبذلك أصبحت أداة الانطلاق الاقتصادي وكان من نتائجها توحيد القارة الأمريكية الشاسعة حتى أن كبار الساسة والشعراء أصبحوا يتغنون بها ويشيدون بفوائدها فقد وصفها سياسي أمريكي كبير بأن لها دوراً كبيراً في جعل أمريكا وطناً واحداً، ووصفها الشاعر الفرنسي" فيكتور هيجو" بعد أن كان متردداً حيالها بقوله: "**لاشك أن السكة الحديدية شيء جميل**" فيما بعد تمت أول رحلة تجارية على خط حديدي بُني في إنكلترا في 1825/9/27 بين ستكون (Stocuon) ودارلنجتون (Darlngoeton) وبين ليفربول ومانشستر (Manchester & Liverpool) الذي افتتح في 1830/9/15 وسار عليه قطار تجره قاطرة ستيفنسون المتطورة أطلق عليها (Rocket) وفي عام 1835 أوصلت مصلحة الخطوط الحديدية لندن مع بريستول وفي عام 1841 كان توماس كوك أول من استخدم رحلة جماعية بالقطار لعمال معمله بهدف تشجيعهم على الإقلاع عن شرب المسكرات وفي الولايات المتحدة كان الخط الحديدي القاري كاملاً بعام 1869 وبأواخر القرن التاسع عشر تم انتشار الخطوط لمعظم المدن الرئيسية في أمريكا، وكذلك قطار الشرق السريع المشهور ربط باريس مع اسطنبول بعام 1883 ولندن بعام 1913، وفي أوائل القرن العشرين أصبحت محطات القطارات من معالم المدن الرئيسية وتحولت إلى معالم سياحية تحيط بها الفنادق والمطاعم وتسهيلات السفر كما أن تطورات كبيرة طرأت على بواخر المحيطات في أواخر القرن الثامن عشر وأوائل

القرن التاسع عشر وأصبح هناك بواخر ضخمة وقاطرة مثل الباخرة موريتانيا والملكة ماري والملكة إليزابيت التي تستطيع عبور الأطلسي بأقل من أربعة أيام بكل راحة ومتعة.

أدت التطورات التكنولوجية في مجال النقل البري والبحري والجوي خلال القرن التاسع عشر إلى الآن إلى تقدم هائل في نوعية وسائل النقل وسرعتها والراحة والأمان التي تقدمها إلى المسافرين والسياح.

فالتطور السياحي يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالتطور في وسائل النقل، لذلك فإن تحقيق الكفاءة لقطاع النقل يعد حجر الزاوية في التنمية السياحية الناجحة. فإن السائح عندما يفكر في زيارة منطقة ما فأول ما يفكر به هو طريقة وسهولة وسرعة الوصول. ولهذا السبب فإن نجاح السياحة في أي منطقة كانت يجب أن يصاحبه تطور وتقدم في كافة مجالات النقل الممكنة.

فنحن نعلم أن لا صناعة السياحة ولا صناعة النقل تهدفان في نشاطيهما إلى الإنتاج أو صناعة سلع، وإنما تهدفان إلى تقديم خدمات للمسافرين والسواح. ومن يتتبع تاريخ صناعة السياحة (Tourism Industry) وصناعة النقل (Transportation Industry) يتضح له الترابط الوثيق بينهما بوضوح.

المطلب الثاني

تعريف النقل السياحي

النقل السياحي هو أحد الدعامات الأساسية في عملية النشاط السياحي ويتمثل في الوسائل التي تخدم السائحين في تنقلاتهم سواءً من خارج الحدود أو داخلها، وتصنف هذه الوسائل إلى نقل بري، نقل مائي، ونقل جوي.

لذا فإن النقل أصبح ضرورة من ضرورات الصناعة السياحية، لا بل ضرورة من ضرورات الحياة بشكل عام، وخاصة في حياة المجتمعات المعاصرة ولا بد لنا من استعراض وسائط النقل المختلفة لمعرفة كيفية مواكبة هذا القطاع الهام قطاع السياحة (Tourism Sector):

أ- النقل البري بالسيارات والحافلات أو(الليموزين):

تعتبر السيارات الوسيلة الشائعة اليوم في العالم للسفر للمسافات القصيرة والمتوسطة وواحدة من أهم وسائل النقل السياحي في الوقت الحاضر. وإن الإنتاج الكبير للسيارات بدأ بعهد فورد Ford في مطلع القرن التاسع عشر وفتح هذا الحدث الباب لأول نمط شائع للنقل البري، استخدام الناس للسيارات ولدت مهمة الدولة بشق الطرق بأنواعها، فقد استطاعت السيارة أن تغير طريقة الحياة الاجتماعية (Life Social) في مناطق كثيرة من العالم وخاصة في أمريكا وهي تمتلك أكبر شبكة طرقية متطورة وتعتبر من أكبر منتجي السيارات في العالم واستطاعت أن تنمي في نفوس الأفراد الرغبة في السفر والسياحة (Travel and tourism) كما تعتبر عاملاً محفزاً لتمضية وقت الفراغ والانتقال بسرعة ومرونة من مكان الانطلاق إلى مكان الوصول (Door - to - Door) وهي تتزايد بحيث أنها ستبقى في القرن القادم وأسباب شعبيتها كثيرة أهمها:

1- **التطور المستمر: (Continuing development)**

حيث تعرض اليوم سيارات متطورة جداً ميكانيكاً وشكلاً وسعة، كما أن الطرق أصبحت مريحة وآمنة أكثر والسياقة سهلة كما أن استهلاك الوقود يقل معدله مع التطور، هذا كله إلى جانب كون السيارة تحقق متعة السفر. مما شجع العديد من السياح على استئجار سيارة من البلد المضيف حيث تؤمن لهم السيارة حرية الحركة وسرعتها، والاطلاع على أكثر ما يمكن من معالم البلاد بأقل ما يمكن من الوقت، ودون التقيد ببرامج الرحلات السياحية.

2- **قدرة الاقتناء: (Ability to have a car)**

بالمقارنة مع أشكال النقل فإن كلفة اقتناء سيارة خاصة تعتبر منخفضة نسبياً وهي متاحة لأوسع شريحة من الناس والمسافرين وأدى النمو المذهل في عدد السيارات ووسائل النقل السريعة إلى تحسين الطرق وإقامة شبكات سريعة للطرق في مختلف بلاد العالم وربطها ببعض.

3- **الراحة و الرفاهية: (Comfort)**

العائلة التي تملك سيارة يصبح قرار رحلتها سهلاً وبرنامج الرحلة يتم بإدارتها طيلة الرحلة.

4- **المرونة:** (Flexibility)

السيارة تسمح بالمرونة في سير الرحلة بتوزيع الوقت واختيار الأمكنة، كما أن السيارة هي وسيلة نقل فردية وعائلية تعطي صاحبها الحرية في التوجه والتوقف وحتى النوم.

5- **تأجير السيارات: (Rent Cars)**

فقد اهتمت معظم الدول المعنية بالسياحة بتنظيم خدمات تأجير السيارات العادية وسيارات البولمان السياحية المزودة بتجهيزات للنوم والطعام، حتى أن هذه الخدمة أصبحت تمتد إلى عدة دول، فيمكن للسائح أن يستلم السيارة في بلد ويسلمها في بلد آخر.

وأصبح النقل بالسيارة من الوسائل السهلة والمتوفرة تقريباً لكل شخص وإن كان الشخص لا يمتلك سيارة فيمكنه الآن استئجار واحدة منها بكل سهولة ويسر.

وظهرت في منتصف الستينات كثير من الشركات لتأجير السيارات على المستوى الدولي. إنها عملية تجارية تؤمن عوائد بمليارات الدولارات في أنحاء العالم ومعظم أعمال التأجير تتم بالمطارات، ففي عام 1996 ربحت ستة من أضخم شركات تأجير السيارات (هيرتز Hertz الأمريكية، وأفز AVIS الإنكليزية، بجت BEDGIT، انتر برايز INTER PRICS، آلامو ALLAMO، ناشيونال NATIONAL مليار دولار لكل منها، فشركة هيرتز أكبرها تملك نصف مليون سيارة تنتشر في 5400 مركز موزعة على 180 بلداً.

لقد تطور نشاط تأجير السيارات ودخل ميدان السياحة، فمثلاً أصبحت الرحلة الجوية تشمل استخدام سيارة مستأجرة من بلد المسافر للمطار الوطني، ومن مطار المقصد إلى داخل المقصد، وتطور آخر هو دخول الإدارة للسياقة والتوجه بالكومبيوتر Computer بحيث أصبح السفر لمكان المجهول أبسط وأسلم، كما أن شركات التأجير تقدم حوافز عديدة لاجتذاب الزبائن مثل تقديم مسافة مجانية أو التعامل مع فنادق وشركات طيران بإعطائها حسماً خاصاً لزبائنها واستثناء في شروط التسجيل وإنهاء المبيت في الفندق.

- كما أن السفر باستخدام الحافلات أو الليموزين للمجموعات السياحية سواء كان للجولات السياحية أو التوصيل بين الفنادق والمطارات والمواقع المزارة.

فالحافلات هي وسيلة نقل جماعية تؤمن المرونة وإمكانية استخدام أي طريق بخلاف الخطوط الحديدية والطيران كما أنها توصل المسافر لأي موقع مثل محطات القطار والفنادق والمواقع السياحية، وأهم خدمات الحافلات بالنسبة إلى السياحة هي تنفيذ الجولات السياحية التي تدخل ضمن البرامج مع الإيواء والإطعام والزيارات أو الجولات الخاصة.

واستخدام الحافلات أقل تكلفة بالمقارنة مع خدمات القطارات أو الطائرات لاسيما

أن الحافلات الحديثة فيها كل وسائل الراحة من حيث السعة والمقاعد المريحة وتكون مكيفة ومجهزة ببعض الخدمات مثل البار والطعام والحمام والمضيفة ومستلزمات الإسعاف كما أن هناك نوعاً من السيارات هي مركبات الاستجمام وهي مركبات خاصة تحوي مكاناً للنوم ومزودة بمطبخ وماء وكهرباء ومجارٍ في المواقع التي تحط بها وهي تزداد شيوعاً حيث كانت نسبة الزيادة في استخدامها خلال فترة 1991 – 1994 حوالي /50/ %.

يلاحظ بصفة عامة أن المنطقة السياحية التي تستهدف حجماً وافراً من التدفق السياحي، لا بد أن تأخذ في اعتبارها ضرورة توفير القدر الكافي من الحافلات، وأن تكون من النوعية المناسبة للخدمة المطلوبة.

- **من حيث الأهمية النسبية للسيارات:**

تمثل السيارة الأهمية النسبية الأولى في التنقل السياحي في كثير من البلاد وعلى سبيل المثال فهي تمثل في الولايات المتحدة 85% وفي إنكلترا 70% من حجم النقل السياحي الداخلي.

وتعتبر تكلفة الرحلة بالسيارة لكل كيلو متر أقل من أي وسيلة أخرى (وخصوصاً إذا كانت الحمولة تتضمن عدداً من الأفراد)، كما ويعتبر السفر بالحافلة (الأتوبيس) أقل تكلفة وأكثر راحة وأوفر متعة.

كما يلاحظ أن السيارة قد شجعت على السياحة العائلية واستطاعت أن تعيد الحياة إلى فنادق كثيرة في الضواحي بالإضافة إلا أنها ساعدت على انتشار المخيمات والكرافانات التي تمثل أهمية خاصة في النشاط السياحي في المجتمعات المتقدمة، إذ أن 90 % ممن يستخدمون المخيمات والكرافانات يعتمدون على السيارات الخاصة.

فالسيارة لها القدرة على السير في سرعات متفاوتة وتبعاً لظروف الطرق من حيث أعدادها وكثافة الحركة عليها وكذلك قوة السيارات وحجمها.

وتزداد أهمية النقل بالسيارات عن القطارات، لأن النقل بالسيارة يمتاز بسرعة وصول السلعة، خاصة في الطرق القصيرة، ويقتضي الشحن والتفريغ لأي سلعة مرتين فقط. وهذا بصرف النظر عن كونها ذات تكلفة أقل، بالإضافة إلى حماية السلعة من التعرض للتلف أو الكسر إضافة إلى عامل الزمن.

أما من أهم عيوب النقل بالسيارة فهو أن حمولتها أقل من تلك التي تحملها عربة السكك الحديدية أو سفينة النقل للمسافات القصيرة.

أهمية السيارة من الناحية السياحية:

إن أهمية السيارة كوسيلة انتقال سياحية ينبع من حرية استخدامها سواءً في موعد البدء بالرحلة أو تفصيل خط سيرها مما جعلها سبيلاً لسياحة جديدة هي سياحة المشاهدة. كما أن أهمية السيارة تزداد من الناحية السياحية في السياحة الدولية والداخلية سنة بعد أخرى.

ومما سبق يتضح أن انتشار السيارة ساعد على اكتشاف مناطق جديدة بها موارد سياحية يمكن أن تستغل وتصبح المناطق مناطق سياحية جميلة.

وكلما انتشرت السيارات كلما كان تأثير ذلك إيجابياً على زيادة حجم حركة السياحة في العالم.

وقد تطور النقل بالسيارة العامة لتكون وسيلة نقل سياحية منتظمة ذات مواعيد محددة، وامتدت شبكاتها لتغطي دولاً بكاملها ولتربط دولاً متعددة بعضها ببعض مثل " أيروباص" الذي يربط المدن الهامة في الدول الأوربية ومثل" جراي هاوند" في الولايات المتحدة.

- من الاتجاهات الحديثة في النقل استخدام الذرة الصفراء كوقود للسيارات في الصين بأهمية بالغة، نظراً لأن وقود الإيثانول من الموارد المتجددة والمنتجات الصديقة للبيئة السياحية ، كما أنه يوفر الطاقة ويستهلك الحبوب الفائضة.
- أيضاً من الاتجاهات الحديثة في النقل سيارة تعمل بالطاقة الشمسية تبلغ سرعة

هذه السيارة 40 كيلو متراً في الساعة وتستطيع ان تسير ليلاً لمدة 6 ساعات، وهي سعة تخزين الطاقة الشمسية.

- كما ظهرت تقنيات جديدة لقيادة السيارات المتقدمة تستند على نظام التوجه خطوة خطوة، وتلقي الأوامر بالهاتف النقال. وتتمركز هذه الخدمة حول تقنية الخرائط الرقمية. وفكرة المشروع أن يقوم السائق بالاتصال برقم معين ويخبر عامل المقسم بالنقطة التي يريد التوجه إليها، وطبقاً لهذه التقنية يتم ربط السيارة بجهاز كمبيوتر يحتوي على خرائط مفصلة للدولة التي توجد بها السيارة، وتضم معلومات مفصلة عن حركة السير في الشوارع وأعمال الصيانة وغيرها من المعلومات الهامة.

ب- النقل بالمواصلات الحديدية (النقل الأخضر أو البيئي):

تعتبر المواصلات الحديدية دعامة النقل الأساسية في أي مجتمع متحضر، حيث تساهم مساهمة فعالة في زيادة معدلات الإنتاج، وتقدم الدول، ورفاهية المجتمعات. كما أن هذا النوع من النقل ينمي التبادل الصناعي والتجاري والسياحي داخل البلاد وخارجها. ويساعد على المحافظة على الوسط المحيط من مشكلات التلوث والإجهاد والضجيج... لهذا تلعب دوراً استراتيجيا في التطور الاقتصادي والاجتماعي والسياحي لأي بلد.

- لقد تطورت المواصلات الحديدية تطوراً مذهلا من القاطرة البخارية إلى القاطرة المزودة بمحركات ديزل – ثم قاطرات كهربائية والقاطرات التي تسير بتوربينات الغاز وأخيراً القاطرات الحديثة المزودة بالأجهزة الإلكترونية والتوربينات الحديثة وقطارات الأنفاق والقطارات المعلقة وقطارات الوسادة الهوائية والوسادة المغناطيسية وغيرها من الأنواع التي هي قيد الدراسة كل هذا حقق في السنوات الأخيرة قفزة نوعية مميزة للنقل السككي جعلته قادراً على الدخول في المنافسة بسرعة مع وسائط النقل الأخرى وخاصة النقل الجوي.

- وأيضاً تطورت المواصلات الحديدية من الخطوط الضيقة إلى العريضة، ومن الخط الفردي (بطيء الحركة والسرعة) إلى المزدوج، إلى الخطوط السريعة والتي تسير عليها القطارات السريعة الحديثة بسرعة تتجاوز 300 كم/ سا في ألمانيا و 200 كم/ سا في اليابان و 640 كم/ سا في فرنسا TGV كما قد بنيت محطات الانطلاق العملاقة التي تتسع الواحدة منها لعشرات الأرصفة (Platform) بآن واحد.

وهكذا أصحبت أجزاء العالم تربط ببعضها بملايين الكيلو مترات من الخطوط الحديدية الرئيسية والفرعية التي تسير عليها ملايين العربات، متعددة الأغراض من نقل الركاب إلى نقل الحيوانات والبضائع.

وكذلك تطورت القطارات الأوربية بشكل أبقى لها الصفة الشعبية لسرعتها وأمانتها، كما دخلت قطارات المدن في أوربا لتخدم 200 مدينة.

- كما أن هناك عمليات وصل وربط بين السكة الحديدية والمطارات في أغلب المدن الأوربية وقد تم تنظيمها بشكل مثالي في بعض المواقع (فرانكفورت – زيورخ– جنيف – أمستردام – موسكو) وستقدم إمكانيات جديدة للاتصال بين النقل الجوي والنقل السككي بالوصل بين مطار شارل دي غول في باريس وبين شبكة الخطوط الحديدية الفرنسية TGV.

وأخر إنجاز في هذا العالم تم بعام (1994) بافتتاح نفق المانش تحت البحر بين فرنسا وإنكلترا ويعتبر من أهم الإنجازات والأعظم على كوكبنا اقتصادياً واجتماعياً وسياحياً، وبيئياً. وحسب التقديرات الحالية فإن نفق المانش يساهم ما يعادل /40%/ من مجموع النقل الكلي بين إنكلترا والقارة الأوروبية. حيث اقتصرت المسافة (الزمن) إلى ثلاث ساعات فقط بدلاً من سبع وخمس ساعات وبكلفة تعادل نصف التعرفة المطبقة حالياً.

كما تؤمن الأنفاق الانتقال والتنقل ليلاً ونهاراً باتجاهين وبسرعة أعظمية مقدارها حوالي 200 كم/ سا وبمعدل 20 قطاراً في الساعة لكل اتجاه ومن المحتمل

أن تصل إلى /30/ قطاراً في الساعة تبعاً لتطورات الطلب على النقل والذي يساوي حسب التقديرات (41.3) مليون مسافر وسائح عام (2003) و /49.8/ مليون مسافر وسائح عام (2011).

كما أصبحت محطات المواصلات الحديدية مراكز هامة للتجمعات البشرية وأنشأت المدن الصغيرة بجانب تلك المحطات وكذلك الفنادق والمطاعم وكافة الخدمات المتنوعة والمتقدمة.

ولم تبق المواصلات الحديدة مجرد وسيلة للتنقل ولكنها أصبحت وسيلة الوصول إلى المناطق السياحية وهنا يجب الإشارة بأن تطور المناطق السياحية سار جنباً إلى جنب مع إنشاء الخطوط الحديدية وشجع على ذلك أن الدول كانت تعطي لشركات السكك الحديدية الحق في تملك الأراضي المجاورة لمحطات السكك الحديدية لإقامة فنادق ومطاعم فيها مما شجع على توسع السوق الفندقية في تلك الفترة (بداية العشرينات) .

السؤال: لماذا المواصلات الحديدية هي المفضلة، والأفضل بين المواصلات الأخرى؟

لما تتمتع به من مزايا لا تتمتع بها الوسائل الأخرى، لكونها الأكثر استيعابية ورحابة ورفاهية ودقة في المواعيد وأماناً وحرية في اختيار الدرجة والأوفر خدمة والأرخص اقتصادياً والأقل تلويثاً للبيئة (وخاصة الكهربائية منها) بالإضافة في إمكانية التمتع بالجو المنزلي المتحرك انسيابياً بين المناظر الطبيعية السياحية الخلابة، والسرعة الكبيرة في الحركة والظروف المناخية ، والمرونة في استعمال المصدر الطاقي. في الوقت الحاضر، محطات القطارات أصبحت مؤتمتة، والأجهزة الأوتوماتيكية فيها توضح للمسافر والسواح لحظة انطلاق القطارات والوصول في أي وقت من الأوقات والأيام، وخط مساره، وأجرته وبالتالي يستطيع المسافر (السائح) قطع البطاقة لنفسه من الجهاز الأوتوماتيكي. وكذلك فإن محطات القطارات أصبحت مزودة بأرقى المطاعم التي تعمل ليلاً ونهاراً. وكذلك

البوفيات والكافيتريات، وصالات الاستراحة. وأكشاك الصحف والهدايا والمواد الغذائية....إلخ.

كما أنها الوسيلة الامثل لحل مشاكل الازدحام في المدن الكبرى.

لذلك كانت المواصلات الحديدية هي الأكثر شعبية لدى كل الشعوب والسواح بدون استثناء سواء منها:

1- كثيرة العدد مثل (الصين، والهند....إلخ) التي لا يمكن تصور إمكانية تأمين النقل الجماعي فيها بدون المواصلات الحديدية المتطورة.

2- أو في البلدان ذات التزايد السكاني الكبير وغير القادر على إنتاج أو شراء وسائل المواصلات الفردية الجديدة كالسيارات السياحية، (أو الجماعية الصغيرة كالباصات الحديثة)، كما في (سورية، مصر، الجزائر، تونس، المغرب...إلخ).

3- كذلك الأمر في الدول شاسعة المساحات مثل الاتحاد السوفييتي سابقاً (أو روسيا الاتحادية حالياً) أو كندا أو البرازيل...إلخ.

- وحتى في الدول الأوروبية المتطورة والغنية فإنها تفضل الخطوط الحديدية هرباً من الازدحام، والحوادث، والتلوث...إلخ. ولذلك أصبحت تعتمد على المواصلات الحديدية بنقل ما يزيد في مجموعه عن عشرات المليارات مسافر وراكب يومياً بين البلدان والمدن السياحية وبين المدن والضواحي السكنية والسياحية، وتكمل قطارات الأنفاق (المترو) (Metro) الكهربائية مهمة القطارات أعلاه وذلك بتقديم أفضل خدمات المواصلات في المدن الكبرى المزدحمة بالمركبات والمارة، والإشارات الضوئية، فتقوم بنقل الملايين يومياً من أماكن سكنهم إلى أماكن عملهم أو تسوقهم بأيسر السبل، وأقل التكاليف، وأسرع الأوقات، والأقل إزعاجاً، وإنه من المستحيل تصور النقل في مدن كبرى مثل موسكو، ولينينغراد، ودلهي، ونيويورك، وروما، وباريس، ومدريد، ونيو مكسيكو بدون قطارات أنفاق.

ويكفي أن نعرف أن مترو أنفاق موسكو لوحده ينقل بشكل متوسط أكثر من

/4/ ملايين راكب يومياً حيث تبلغ سرعة انتقال المترو37 كم/ سا وتصل على بعض الخطوط إلى 40 كم/ سا.

هذا بالإضافة إلى ما تنقله المواصلات الحديدية السطحية (الترامَوي) وفي المدن الأصغر من التي لا يوجد فيها (مترو) وكذلك الحاضنة منها (مترو) فإن المواصلات الحديدية الحديثة (الترامَوي) ذات العربتين، أو الثلاث، الدقيقة المواعيد، السريعة الحركة، تقوم بما يكمل دور القطارات، وتساهم بشكل أساسي في حل مشكلات التنقل النظيف داخل المدن.

" ولقد بدأت الدول – بعد أزمة الطاقة– تعير اهتماماً أكبر للمترو وهو الآن قيد العمل في أكثر من 70 مدينة من مدن العالم. لأنه يتميز بطاقته النقلية الكبيرة، ويؤمن الانتقال المريح والسريع والخالي من الحوادث. ويمكن أن تبلغ الطاقة النقلية للمترو(40–50) ألف راكب/ سا في الاتجاه الواحد.

تؤكد الدراسات أن مترو الأنفاق ينقل 60 ألف راكب/ ساعة أي مليون راكب يومياً، بينما تصل الطاقة القصوى للباصات إلى ألف راكب /ساعة.

وقد وفر المترو الوقت الضائع في استخدام وسائل النقل السطحية، هذا الوفر يقدر بحوالي30 مليون جنيه سنوياً وهو رقم أكبر من قيمة القسط السنوي لتغطية تكاليف المشروع.

وفي اليابان قطار شنكانسن تصل سرعته لأكثر من 250 كم/ سا بالوسادة المغناطيسية التي تجعل القطار ينساب براحة فوق القضبان وهذا يلغي الاهتزاز والصوت، وفي بريطانيا حلت حافلات القطار محل قطارات السكة.

كما لا بدّ من الإشارة إلى أن النقل المعلق يستخدم لنقل الإنسان في المناطق الجبلية السياحية مثل " التليفريك" ولكن هذا النوع من النقل بدأ يستخدم على نطاق واسع في المجال الصناعي لغرض نقل بعض المواد الأولية والمواد المصنعة.

ومن أهم مميزات هذا النوع من النقل هو أنه يمر عبر أراضٍ جبلية وعرة، أو عبر مناطق الغابات والأودية العميقة.

وعليه يوفر النقل المعلق استثمارات ضخمة لغرض خلق المنشآت الهندسية عبر العقبات الطبيعية والتي تعوق حركة النقل.

كانت الشركات البريطانية هي السباقة في هذا المجال ومن أقدم هذه المشروعات مشروع النقل المعلق بطول 47 ميلاً في مرتفعات الأنديز في جمهورية كولومبيا (أمريكا الجنوبية) عام 1913 وهذا الخط المعلق يقوم بنقل السلع المختلفة على ارتفاع 5600 متر.

وأخيراً لا بد من الإشارة أنه وفي كثير من الحالات يمكن ربط السكك الحديدية مع المطارات بحيث يصل المسافر إلى المطار عن طريق المواصلات الحديدية ثم ينتقل جواً للأماكن البعيدة وهذا بدوره يتيح للسائح إمكانية التمتع بأكثر من وسيلة سفر في رحلة واحدة.

السكك الحديدية بعد الثورة الصناعية:

كانت السكك الحديدية ومرافقها تدهورت بسبب قلة الاعتمادات المالية اللازمة لعمليات الصيانة والإحلال مما جعلها عاجزة عن مواجهة أعباء النقل الآخذة في الزيادة عاماً بعد عام، وذلك إذا أخذنا في الاعتبار النمو السكاني والثورة الصناعية التي صاحبت هذا العهد، الأمر الذي استوجب إيجاد حل لهذه المشكلة.

وتكونت 13 لجنة لدراسة الوضع وانتهت لضرورة إحلال قاطرات الديزل بدلاً من قاطرات البخار، لما تمتاز به من وفر في مصاريف التشغيل وميزات أخرى كثيرة وتم تطوير جميع خطوط السكك الحديدية بالتدريج.

العوامل المؤثرة في مد شبكات السكك الحديدية:

يعتمد مد شبكات السكك الحديدية على عوامل طبيعية واقتصادية تتلخص في:

1-العوامل الاقتصادية:

إن الهدف والدافع من إنشاء السكك الحديدية هو الرغبة في تطوير وتنمية عمليات التبادل التجاري وحركة المرور، في الأقطار العربية فتربط شبكات السكك الحديدية ما بين الحقول الزراعية وموانئ التصدير وما بين مناطق

استخراج الخامات وموانئ تصديرها.

2- العوامل الطبيعية:

ومن العوامل التي تؤثر في إنشاء شبكات للسكك الحديدية ما يلي:

- التركيب الصخري لسطح الأرض.
- التضاريس الأرضية.
- الظروف المناخية.

مزايا النقل بالمواصلات الحديدية (النقل الأخضر Green Transportation):

1- الراحة والحفاظ على البيئة(Comfort):

حيث تؤمن عربات الركاب السياحية في المواصلات الحديدية أكبر حيّز للمسافر، بعد النقل البحري بالإضافة إلى الوسائل الأخرى من نوم ومطاعم وبارات ومغاسل ومراحيض وخدمات الهاتف والتلكس والتلفزيون وحتى الكتابة على المنضدة متاحة للمسافر إلخ.

بالإضافة إلى أن الاستمتاع بالطبيعة يظل أكثر مما هو عليه في أية وسيلة نقل سياحي أخرى. وتقل مصادر الضجيج والتلوث بالدخان في المواصلات الحديدية عن غيرها من أنماط النقل الأخرى وخاصة المواصلات الحديثة التي تسير على الكهرباء أو الغاز أو الذُّرة.

2- استهلاك أقل للطاقة واستفادة أكبر منها:

الجدول التالي يوضح نتائج الدراسة التي قام بها Smith والتي تبيّن العلاقة بين كمية الوقود اللازمة لنقل/100000/ طن من البضائع من نيويورك إلى سان فرانسيسكو.

كمية الوقود	مواصلات حديدية	طرق برية	نقل مائي	طيران
جالون	832300	3366300	4346100	20801200
النسبة المئوية	1%	4%	5.2%	25%

يتضح من الجدول أن المواصلات الحديدية أكثر اقتصاداً في استهلاك الطاقة مقارنة بوسائط النقل الأخرى .

بالإضافة إلى ذلك تتميز المواصلات الحديدية بانخفاض كلفة النقل بسبب الاستهلاك المنخفض للطاقة من جهة والحاجة الأقل لعدد العمال من جهة أخرى حيث يلزم في الخطوط الحديدية عناصر تقل بمقدار/50-60/ مرة لنقل نفس الكمية من البضائع أو الركاب فيما لو تم هذا النقل بواسطة السيارات أو الطائرات[1].

3- أداة حرب وعامل سلام:

إن للمواصلات الحديدية أهمية استراتيجية في تقوية القابلية الدفاعية للبلد بما تمتلك من مرونة التحرك في المحيط الذي تمارس فيه مجالات نشاطاتها. وكما أن للمواصلات الحديدية وجهها الثاني بكونها عاملاً من عوامل السلام والطمأنينة في وقت السلم. كما فعلت مصر عام 1953 إذ نقلت جنودها المتمركزين في سيناء بالقطارات ليلاً بغية إخلاء سيناء من القوات المصرية حتى لا تكون ورقة ضغط في يد الإنكليز المتمركزين في القناة وذلك عند بدء تحرير القناة من الإنكليز بقيادة جمال عبد الناصر.

4- الوفر في الأراضي:

إن النقل الحديدي هو شكل اقتصادي في هذا المجال، حيث إن خطاً ذا سكة مزدوجة يقع ضمن نطاق عرضه /15/ م يسمح بتمرير /20000-50000/ مسافر في الساعة، بينما الطريق العريضة ذات الاتجاهين 2×2 الواقعة ضمن نطاق عرضه 30 متراً تحدد التمرير بين /5000- 10000/ مسافر والطريق باتجاهين مفردين لا تسمح قط بتمرير أكثر من/ 4500/ مسافر يومياً.

1- د. صيدناوي جوزيف، المواصلات،1990 مديرية الكتب والمطبوعات ، كلية الهندسة، جامعة تشرين ،ص235

5- المرونة في استعمال المصدر الطاقي:

حيث أن القطار يمكنه استعمال المصدر الطاقي الكهربائي المباشر والذي يكون مصدره فحمياً أو ذرةً أو هوائياً...إلخ. وكذلك يمكن الاستعمال الفحم أو الذرة بشكل مباشر عند نفاذ الوقود في المستقبل، ولذلك فإن التوجه الاستراتيجي لحل مشكلات التنقل في الدول المتطورة يتركز باتجاه تطوير الخطوط الحديدية.

6- محطات القطارات الحديثة وإمكانية الراحة الكافية فيها:

" إن أغلب محطات القطارات أصبحت مؤتمتة، والأجهزة الأتوماتيكية فيها توضح للسائح أو المسافر لحظة انطلاق القطارات في أي وقت من الأيام. وخط مساره، وأجرته، وبالتالي يستطيع السائح قطع البطاقة لنفسه من الجهاز الأتوماتيكي. وإن محطات القطارات مزودة بأرقى المطاعم السياحية التي تعمل ليلاً ونهاراً. وكذلك البوفيات والكافتريات وصالات الاستراحة وأكشاك الصحف والهدايا السياحية والمواد الغذائية.

7- المواصلات الحديدية الوسيلة الأمثل لحل مشكلات الازدحام في المدن الكبرى.

8- الدقة في المواعيد:

حيث أن لوحات انطلاق القطارات ووجهاتها ووصولها تكون واضحة كما في توقيت الطائرات في المطارات الدولية الحديثة... ولذلك فإن المسافر يعرف مسبقاً لحظة انطلاقه، وعربته، ومقعده... وكذلك لحظة وصوله إلى مقصده، (حيث من ينتظره)، وإذا كانت الطائرات تتأخر لأسباب متعددة فإن القطار لا يمكنه التأخر، إذ عليه أن يسير في وقته حتى لا تدركه القطارات الأخرى على نفس الخط.

ج- السفر المائي:

تعتبر وسيلة النقل المائي من وسائل النقل القديمة جداً، ولكنها تطورت تقريباً مع تطور النقل للمواصلات الحديدية وبدأت أيضاً السفن البخارية Steam Ships تحل محل المراكب الشراعية. وفي مطلع القرن التاسع عشر نجحت التجارب

لتسيير القوارب والمراكب البخارية في الولايات المتحدة الأمريكية والدول الأوربية. وأدى انتعاش حركة الملاحة الدولية في نهاية القرن التاسع عشر إلى تكوين مؤتمرات الملاحة والتي بدأت في صياغة الاتفاقيات التي تنظم حركة الملاحة ورسوم السفر والشحن وكذلك توزيع وتنسيق النشاط بين مختلف الشركات الملاحية لتخفيف المنافسة بينها.

تلك المنافسة ظهرت بشدة بعد الحرب العالمية الأولى بين شركات الملاحة البريطانية والأمريكية والألمانية والفرنسية والهولندية.

وقد حقق النقل المائي أحسن فترة رواج له في عشر السنوات التي أعقبت نهاية الحرب العالمية الثانية، ومع بداية الستينات شهد العالم اختفاء السفن عابرة المحيطات لتحل محلها السفن المتخصصة في تنظيم الرحلات السياحية البحرية للنزهة والمتعة (Grossing Ships) وهنا يهم أيضاً سفن مخصصة للأغنياء فقط والتي يطلق عليها اسم (Floating Hotel) والآن تم تقليل خدمات هذه السفن التي تحتوي على غرف نوم وخدمات متكاملة.

بالرغم من ذلك بدأ النقل المائي يواجه منافسة قوية أمام النقل البري ولكن تلك المنافسة دفعت لنشوء أشكال جديدة للسفر المائي بدأت تنتشر وأبرزها سفن الرحلات السياحية مثل (Love Boat).

وهي تختلف عن وسائل النقل الأخرى لأن هدفها ليس خدمة النقل فقط بل لكونها مقصداً بحد ذاتها، وغالباً ما تقوم تلك السفن بالتوقف بعدة موانئ ليترجل السياح ويتسوقوا أو يتجولوا أو يقوموا بأنشطة خاصة في تلك الموانئ وفي سفن النزهة الحديثة تزداد أسباب الراحة والاستمتاع بخدمات أبرزها: صالات التمارين، المسبح، سينما، ألعاب فيديو، ديسكوتيك، حوانيت، مطاعم وبارات منوعة، برامج ترفيهية، معالجة وتشمس، مكتبة، مركز كومبيوتر... إلخ

والطعام يعتبر مشوقاً أساسياً في تلك السفن... كما أنه لا يتعرض المسافرون على هذه السفن إلى دوار البحر لأنها مزودة بأحدث التقنيات والتصاميم لتنظيم توازن

السفينة في البحر، وعدم اهتزازها أمام الأمواج. وبعض السفن تحوي مرآباً كبيراً يتسع لمئات الآليات بما فيها مركبات الاستجمام.

وقد استحدث التقدم التكنولوجي وسائل نقل مائية سريعة تعتبر بذاتها من المعالم السياحية مثل" الهوفرفيرى والهيدروفيل" الذي بدأ يغزو مصر.

وقد تم اختيار " الهيدروفيل الطائر" ليعمل ببحيرة ناصر بين أسوان وأبو سمبل وهي رحلة فريدة من نوعها، يشاهد من خلالها السائح المناظر الخلابة لهذه البحيرة البكر.

ويشاهد السائح على متن" الهيدروفيل" الأفلام العالمية والتاريخية عن المعابد المختلفة بالمنطقة والتي يتم عرضها على شاشات ال DVD والتي تعد بديلاً اقتصادياً وحضارياً آمناً عن وسائل النقل البري والجوي بالمنطقة.

كما انتشرت أشكال أخرى للسفر المائي التي تقدم أكثر من خدمة النقل ففي الأنهار ذات المناظر الطبيعية السياحية الخلابة تسير سفن خاصة تتيح للسائح الاستمتاع بضفاف الأنهار وأنماط الحياة فيها وتتضمن التوقف ببعض المواقع والتنزه في مناطق أخرى، وبعض نماذج تلك السفن: العبارات ، والسفن الجوالة، والسفن الطويلة، فهي تؤمن رحلات سريعة وتكون أحياناً مقصداً سياحياً لذاتها.

ومن أشهر شركات النقل المائي السياحي هي شركة Sunotel وشركة Club me diterran ee sa

ومن أهم سفن الرحلات وأكبرها في العالم نذكر على سبيل المثال:

أ- فينلانديا – فنلندية الجنسية بنيت عام (1981) واستيعابها /2000/ راكب.

ب–سلفيا ريجبنيا – فنلندية الجنسية بنيت عام (1973) استيعابها /2000/ راكباً.

ت–كوين اليزابيت – بريطانية الجنسية بنيت عام (1982) استيعابها/ 1850/ راكباً.

ث–نوروي – نرويجية الجنسية بنيت عام **(1983)** استيعابها **/1778/** راكباً.

د- السفر الجوي:

بدأ الطيران في أوائل القرن العشرين واستخدم بعد ذلك خلال الحرب العالمية الأولى كسلاح حربي، ثم استخدمت الطائرة كوسيلة للنقل. وأول طيران قطع المحيط الأطلسي كان عام **(1903)** وبدأ المسافرون عام **(1910)** من ألمانيا و **(1914)** من أوروبا في رحلات منتظمة إلى أمريكا.

كما وكانت أول رحلة تجارية دولية بين الهند وباريس **(1919)** تقدم الخدمة التجارية للمسافرين هي (دي سي**3**) بمحركين موديل **(1935)** وطاقتها /**21**/ راكباً وتطير بسرعة /**305**/ كم.

وهكذا انتشر النقل الجوي، وفي العشرينيات لقي الطيران دعماً من بعض الدول كألمانيا وفرنسا وإيطاليا، وبين الحربين العالميتين بدأت تتقدم صناعة الطائرات والنقل الجوي بتطور وسائل التنبؤ بالطقس ومعدات الملاحة ودقة قيادة الطائرات وإدارة النقل الجوي بحيث أصبح النقل الجوي عالمياً بعد الحرب العالمية الثانية ودخلت المحركات الأربع للطائرات وخزانات كبيرة تسمح بالطيران لمسافات شاسعة براحة وأمان.

وبعد الحرب العالمية الثانية تطور النقل الجوي تطوراً كبيراً بعد تطوير واستعمال الطائرات الحربية للأغراض الحديثة ونقل المسافرين.

وقد تطورت صناعة الطيران بعد الحرب العالمية الثانية وبدأ الطيران النفاث عام (1950) بالبوينغ /707/ و(دي سي 8) التي تطير لمسافة /885/ كم بسرعة 500 كم/ سا وبطاقة /100/ راكب، وفي الستينات والسبعينات حدث التطور الكبير بانتشار شركات الطيران وانتشار البوينغ /747/ بطاقة /500/ راكب ولوكهيد /10/ (دي سي 10) والإيرباص /آ 300/ ....إلخ.

وقد انعكس هذا التطور على بنية المطارات والطرق وحتى نماذج وسائل

المبيت ووسائل النقل البري والأنشطة السياحية كافة وفي عام 1976 دخلت الكونكورد فوق الصوتية لكن تشغيلها كان غير اقتصادي إضافة إلى صوتها العالي الذي جعلها تقلل سرعتها فوق المناطق السكنية، تلك الأسباب عرقلت انتشارها كلياً.

ودخلت النفاثات التجارية لعام (1985) وأصبح النقل الجوي منافساً للنقل البري والبحري وخاصة بعد إنتاج الطائرات الضخمة الجامبو والإيرباص والكونكورد السريعة.

لهذا يمكن القول إن الطيران أصبح أقوى العناصر المساعدة على ازدهار السياحة، لأنه يوفر في وقتنا الحاضر الراحة والأمان والطعام والشراب وخدمات أخرى مثل التلفون، الفاكس، تلفزيون، فيديو، وحتى النوم...إلخ.

ومكنَّ أي إنسان من أن يمضي إجازة قصيرة في أبعد بقعة على الأرض، بعد أن كان الانتقال إليها يستغرق أكثر من شهر بحراً.

لذلك قيل إنه لو لم يتطور الطيران لما ازدهرت السياحة. وخاصة مع العروض المغرية التي تقدمها شركات الطيران المختلفة لتنشيط السياحة، كتعرفة النزهة وتعرفه المجموعات، بأي طاقة إلى طائرات الشارتر (Charters) عارضة التي تقوم بدور فعال في نقل السياح إلى أماكن الاصطياف ، وإعادتهم إلى بلادهم وتشير الإحصائيات غالباً إلى حركة النقل المنتظم، حسب الآياتا (AIAT) في عام (1994) بلغ عدد المسافرين جواً أكثر من مليار مسافر لأول مرة منهم /328/ مليون مسافر على الخطوط الدولية، وقد ربحت مؤسسات النقل الجوي ربحاً صافياً قدره /1.8/ مليار دولار وكانت شركات الطيران التي احتلت مراكز القمة في السفر الجوي كما يلي مع:

آلاف المسافرين:

البريطانية 23933، لوفتهانزا /17507/، أمريكا إيرلاينز /14893/، ايرافرانس

/13762/، KLM /11644/، يونايتد /11286/، السنغافورية /9920/، ساس /9806/، كائي باسيفيك /9743/، جال /9376/ .

وقد بدأت الدول تتنافس فيما بينها في إحداث المطارات التي تقدم أكثر التسهيلات والخدمات للطائرات وللمسافرين، وفي شراء أحدث الطائرات النفاثة التي تستطيع الطيران لمسافات طويلة، على رغم من أن شراء الطائرات يتطلب رؤوس أموال ضخمة تعجز عنها ميزانيات بعض الدول، ولكن يبقى النقل الجوي يمثل جزءاً هاماً من مجموعة المنتجات السياحية، ويسهم بشكل كبير في نجاح النشاط السياحي. كذلك فمن الضروري أن يلقى اهتمام السلطات السياحية في الدول المضيفة.

ويعتمد عامل الربحية في النقل الجوي على حمولة الطائرات أي معدل الإشغال للمقاعد بنسبة أوزان معينة بالإضافة إلى وزن أمتعة المسافرين.

دخلت الخطوط الجوية العالمية، في ميدان صناعة السياحة وخاصة المجال الفندقي لتضمن مستوى مرتفعاً من الخدمات الفندقية لغرض تحقيق التكامل الرأسي في المجال السياحي وتقديم الخدمة السياحية بطريقة أفضل.

يفضل كثير من السواح الإقامة في الفنادق التي تديرها شركات النقل الجوي إذ يشعرون بأنهم أكثر أماناً ويحصلون على مستوى معين من الخدمة والراحة.

وتعتبر شركة الخطوط الجوية الأمريكية (Pan American) أولى الشركات التي دخلت هذا الميدان على نطاق واسع حيث أنشأت فنادق كونينتال Trans world Airlines T.W.A حيث اشترت شركة هيلتون عام (1967).

وانتشرت الآن ظاهرة إيجار الطائرات ويرجع سبب النمو المتزايد للطيران المؤجر إلى الطلب الكبير على هذه النوعية من خدمة النقل الجوي وأهم أسباب زيادة الطلب على النقل المؤجر (**Charter**) أو كما يطلق عليها الطيران العارض إلى:

أ- انخفاض تكلفة النقل الجوي نظراً للتقدم التكنولوجي في مجال صناعة الطائرات مع انخفاض نفقات التشغيل.

ب–انخفاض كلفة الإقامة في الفنادق التابعة لشركات النقل الجوي أو الإقامة في الفنادق التي تعقد اتفاقيات مع شركات النقل الجوي وخاصة في حالة اعتماد السفرات السياحية المنظمة على الطيران العارض للنقل. جدول يبين بعض الخطوط الجوية العالمية والتي تمتلك أو تشارك في امتلاكه أو إدارة بعض الفنادق العالمية :

Some international airlines in the hotel business			
Airline	**Hostile company**	**Number of Hotels**	**Where Located**
Air Lings	Air Lings Dun fey	47	Omni hotels are part of the Chain
Alaska Airlines	Golden Nugget Motels	5	Alaska and U.S.A only
Air India	Partnership With Hotel corps of India		India
Air France	Meridian hotels	59	Owns Some and Manages others
A Italia, Airways , Lufthansa	European hotel Corp	10	Denmark, Portugal, England, U.S.A W. Germany, Switzerland.
All Nippon Airways	ANA Hotels	29	U.S.A, Philippine, Singapore, Australia, Japan.

British airways	Investment in Hotels Operated By Other	40 plus	England
Swissair	Swiss hole(Jointly Owned With Nestle ,e)		Hotels in Europe, U.S.A and Far East
Canadian Pacific	Canadian Pacific Hotels	19	Canadian , W . Germany
Continental	Continental Hotel	4	Guam , Sapient, Trust, Pabu
Japan Air lines	JAL Hotel System (NIKKO)	71	Worldwide
Korean Air lines	Hanil Development CO	3	Korea , Hawaii
Scandinavian air lines	SAS	15	Scandinavia

1- العمليات وطاقة المطار:

المطار الحديث هو مقر أنشطة متعددة تتعلق بالوصول والمغادرة للطائرات إضافة إلى وصول ومغادرة المسافرين، وأبرز تلك العمليات:

1- مراقبة حركة الطيران في الجو والمدرج.

2- تأجير السيارات حيث تجري /**70** %/ منها في المطارات وتحتاج لمرآب واسع وإدارة دقيقة.

3- عمليات الحقائب: تتم وفق نظام تكنولوجيا وآلية حديثة.

4- الشحن والبريد: معظم البريد العالمي والشحن ينقل جواً، وقسم كبير يحمله المسافرون معهم.

5- الجمارك والهجرة: وهي إجراءات السلامة والأمن بتفتيش الحقائب والأشخاص لأن المطار هو مركز حدودي (Center) وهذه العملية من أهم العمليات التي تجري في المطارات.

6- الإطعام واحتياجات المسافرين داخل المطار ويشمل ذلك سلعاً وخدمات في حوانيت وأشكال عديدة.

7- إدارة المطار بتحديد البوابات والممرات وسير عملية القدوم والمغادرة بهدوء ونظام.

ففي عام /1995/ حيث وصل عدد المسافرين في /35/ مطاراً بأنحاء العالم إلى ما يقارب /20/ مليون مسافر ونتيجة لذلك اندفعت عدة دول إلى توسيع مطاراتها لاستيعاب التضخم فمثلاً مطار كوالالامبور يتوسع ليستوعب في عام (1995) /25/ مليون مسافر في السنة ومطار هونغ كونغ في عام (1998) وبانكوك عام (2000) ليتسع كل منهما /55/ مليون مسافر.

كما نلاحظ في مجال صناعة النقل الجوي تطور خدمات متعددة منها:

1- نظم الحجز بالكمبيوتر CRS مثل أبوللو، أمادوس، غاليلو، دخلت ميدان هذه الصناعة وتعطي لأصحابها ميزة احتكارية لبعض شركات الطيران لأنها أتاحت للزبائن معرفة الأسعار والحجوزات من خلال الإنترنيت (INTERNET) مباشرة وهم يستطيعون معرفة أفضل الأسعار ويقومون بالحجز باستخدام النظم التي وضعت بخدمة الحجز.

2- الملاحة ومراقبة الحركة الجوية بالكمبيوتر: فنظم الحركة الجوية تشمل استخدام الأقمار الصناعية والرادار الأرضي ومراكز مراقبة للحركة والتوجيه، فمثلاً مراكز مراقبة الحركة في أوروبا تستخدم خطوط العرض بنظم عمل مختلفة وتضيف تركيبات غير ضرورية في الاتصالات بين المراكز.

لقد دخلت تحسينات على النظم العديدة لتصبح عالية مثل نظام (GPS) وكذلك

نظم الملاحة المستقبلية FANS تطور نظم GPS مع الرادار الأرضي لتحسين دقة التوجيه والتحكم بممرات الطيران وهكذا تحسنت نظم الاتصالات بين مراقبي الحركة الجوية وبين طواقم الطائرات.

2- الجوانب الأساسية لتنظيم النقل الجوي:

بدأ تنظيم النقل الجوي في مؤتمر شيكاغو عام **1944** الذي تنتج عنه وضع اتفاقية وإيجاد المنظمة العالمية للطيران المدني (I.C.A.O) حيث وضعت مبادئاً رئيسية للطيران المدني في العالم وهي:

1- حرية كل دولة بالاشتراك في النقل الجوي.

2- نظام عدم التفرقة في النقل الجوي الدولي المدني.

3- سيادة كل دولة على أجوائها.

4- حرية كل دولة في تحديد ناقلاتها لتعمل في أجوائها.

كما اقترح مؤتمر شيكاغو خمس حريات أساسية للطيران يلتزم بها العضو تجاه الدول الأخرى وهي:

1- السماح بالطيران عبر أجواء البلد دون هبوط.

2- السماح بالهبوط لغير أغراض المرور.

3- السماح بإنزال الركاب والبريد والشحن الصادرين من المنطقة التي تحمل الطائرة جنسيتها.

4- السماح بركوب الركاب والبريد والشحن المتجهة إلى المنطقة التي تحمل الطائرة جنسيتها.

5- السماح بحمل الركاب والبريد والشحن المتجهة إلى المنطقة لعضو آخر والسماح بإنزالهم عند وصولهم من تلك المناطق التي تتبنى تلك الحريات من قبل الأسرة الدولية.

3- التحديات التي تواجه النقل:

نتيجة تطور حجوم السفر وتزايد الطلب على النقل فقد ظهرت تحديات كبيرة أمام الحكومات والمخططين والمهندسين في مجال الاقتصاد الوطني للبلد في المستقبل المنظور وأبرز تلك التحديات:

1- التخطيط الأفقي.

2- كثافة السفر (الزحام).

3- السلامة والأمن.

4- التأثيرات البيئية المتنوعة.

الفصل الثالث

اقتصاديات النقل

مقدمة:

يعتبر قطاع النقل أحد القطاعات المكونة للهيكل الاقتصادي في أية الدولة وإن تطور أي مجتمع معاصر يتناسب طرداً مع تطور قطاع النقل والمواصلات فيه. حيث يلعب دوراً هاماً في مجال التنمية والتكامل الاقتصادي العربي حيث إن ربط الدول العربية بعضها ببعض يمكن أن يسهل حركة التبادل التجاري والبشري بينها ويساهم في تحقيق الوحدة الاقتصادية والسياسية(1).

ويمكن القول إن خدمات النقل هي أساس التقدم الحضاري عامة والتقدم الاقتصادي بصفة خاصة إذ إن توفير وسائل النقل المناسبة هو ضرورة لا تقتصر على حمل ونقل البضائع والأشخاص فقط، بل أيضاً نقل المعارف والتقنيات من مكان لآخر عبر المسافات المتباينة بسرعة ومرونة وأمان، وفق أقصر السبل وأيسرها بأقل تكلفة لتوليد وتعظيم المنافع الزمنية والمكانية الاستهلاكية والإنتاجية من أجل زيادة الإنتاج والتخصص وتوسيع نطاق السوق مما يحقق وفورات اقتصادية هامة لمختلف الصناعات. كما يدعم نشاط النقل الاتصالات والعلاقات ويقارب بين الشعوب من خلال توثيق أواصر الجوار بتسهيل السفر ودعم الجوانب الاجتماعية بجانب الأنماط الاستهلاكية وزيادة التبادل التجاري سواءً على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي.

وإلى جانب ما سبق، يساهم نشاط النقل في تنمية ودعم الأنشطة السياحية المتزايدة الأهمية محلياً و دولياً، عن دوره الملموس في تحقيق التخصص الأمثل للمورد الاقتصادي واختيار مواقع التوطن الصناعي الكفء،

إضافة إلى دوره في تعظيم الوفورات الاقتصادية والاجتماعية الناتجة عن اقتصاديات الحجم الإنتاجي الكبير والتي تعتمد على قطاع النقل من توسيع نطاق

1- أ. مصطفى يوسف كافي، المواصلات الحديدية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سوريا، رسالة ماجستير غير منشورة ، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، عام 1997.

السوق ودعم المعلومات وتدفقها عبر شبكات المعرفة، وبنوك المعلومات والأجهزة الإلكترونية ونقلها إلى حيث يحتاجها الإنسان.

1- تعريف علم اقتصاد النقل:

يعرف علم اقتصاد النقل على أنه" أحد الاختصاصات المهمة ضمن حقل الاقتصاد التطبيقي الذي يستخدم أدوات التحليل الاقتصادي لمشاهدة أو لملاحظة وفهم وتقييم النقل كظاهرة اقتصادية". وهو لا يختلف عن الفروع المهمة ضمن علم الاقتصاد كالاقتصاد الدولي، واقتصاد العمل، والاقتصاد الزراعي، ولكنه يتميز عنها بكونه وثيق الصلة بفروع محددة مثل التنظيم الصناعي والمالية العامة[1].

2- أهمية النقل الاقتصادي:

بلغ النقل مكانة عالية من الأهمية بحيث أصبح ينظر إليه على أنه العصب الحساس في الكيان الاقتصادي للمنشأة أو على مستوى الدولة باعتباره الوسيلة الفاعلة في تحقيق الاتصال المستمر ما بين النقاط المختلفة للعملية الاقتصادية والإنتاجية. والمتمثلة بمواجهة التوسع الجغرافي للأسواق وتقليص المسافات ما بين المنتج والمستهلك أو المستعمل بما يمثله من اختصار لعامل الزمن، أو لنقل الأيدي العاملة إلى المواقع التي تكون فيها أكثر تأثيراً في العملية الإنتاجية لتحقيق الاستثمار الأفضل لهذه الطاقات لذلك فقد شهد قطاع النقل من الاهتمام والتطور ما هو بالشيء الكثير،....

واستناداً لما سبق يمكن التفرقة- عند تحليل أهمية قطاع النقل- بين أثر قطاع النقل وتكاليف الحصول على خدماته وذلك على مستوى الاقتصاد القومي ككل من جهة، وأثر قطاع النقل وتكاليف الحصول على خدماته على مستوى الوحدات

---

1 - د. مثنى طه الحوري- اسماعيل محمد الدباغ "اقتصاديات السفر والسياحة"- الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عام 2000، ص246.

الإنتاجية من ناحية أخرى.

1- الأهمية الاقتصادية للنقل في الاقتصاد القومي:

يعد قطاع النقل والمواصلات واحداً من البنى الارتكازية للاقتصاد القومي وعاملاً فعالاً في تنشيط الفروع الاقتصادية المختلفة ومؤثراً بنفس الوقت بصورة مباشرة أو غير مباشرة في الحياة الاجتماعية للأفراد من خلال ما يحققه من عملية الاتصال وتغيير في السلوك الاجتماعي والحضاري لهم. ولا ريب في أن أي قصور يحصل في قطاع النقل سيؤثر على عملية التدفق السلعي والإنتاجي ما بين المراكز الإنتاجية والاستهلاكية لها وهذا ما يؤثر على الخطط القومية التنموية، لذلك نجحت الدول ذات التخطيط المركزي بإيلاء هذا القطاع أهمية واضحة وكبيرة لما له من تأثير في زيادة وتائر عملية التنمية.

ومن الممكن أن نحدد هنا بعض المؤشرات لتبيان أهمية النقل على مستوى الاقتصاد القومي ومنها:

1- تبرز أهمية النقل على مستوى الاقتصاد القومي من خلال ربطه المباشر ما بين القطاعات الإنتاجية المختلفة (سواءً كان ذلك عمودياً أو أفقياً) ورفدها بالمواد الأولية أو الأساسية في العملية الإنتاجية، وبذلك يعتبر النقل أحد العوامل الرئيسية المرتبطة بالإنتاج إذ أن إيصال المواد الأولية إلى المصنع أو البضائع الاستهلاكية إلى المتجر أو البذور والأسمدة إلى المزرعة لا يمكنها أن تتم بدون إيجاد نظام للنقل يحقق الكفاءة المناسبة في سير العملية الإنتاجية، وعلى هذا الأساس فإنه لإيجاد نظام كفء للنقل يساهم في التأثير بالعملية الإنتاجية وبشكل إيجابي يتطلب أن يحقق[1]:

أ- السرعة.

ب-الأمان.

1- Fromm, Gary. Transport Investment and Economic Development (2nd ed Washington, The Broookings Institution.1966) p19.

ت-الاقتصاد في حجم الخدمات المطلوبة لإدامته.

ث-التكييف لأي تغير خارجي يمكن أن يحدث.

2- التأثير على نمط واستراتيجية التنمية الاقتصادية التي تعتزم الدولة إنتاجها خاصة في القطاع الصناعي، وذلك لأن خدمات قطاع النقل بمختلف أنواعه تؤثر على عملية التوطن الصناعي من حيث اختيار مراكز الإنتاج ومنافذ التسويق. حيث تتضافر مجموعة من العوامل الاقتصادية والاجتماعية في تحديد عملية التوطن الصناعي.

وتمثل تكلفة النقل أهم العوامل الاقتصادية في هذا المجال نظراً لأن اختيار موقع الصناعة يعتمد على:

- موقع الصناعات المنتجة للمواد الأولية ومدى قربها أو ابتعادها عن الصناعة المعنية (التأثير في جانب المدخلات).
- إمكانية نقل البضائع المختلفة بأحجام كبيرة (التأثير في جانب المخرجات).
- مواقع أسواق التداول والاستهلاك النهائي(التأثير في جانب التوزيع).

وبذلك يتضح أن خدمات النقل تؤثر على تكاليف الإنتاج، وسعر البيع ومن ثم تؤثر على حجم الطلب والعرض الكلي ومعدلات تغير كل منهما بالنسبة لمنتجات كل صناعة.

3- المساهمة في زيادة معدلات التكوين الرأسمالي (المادي والبشري) حيث تعمل خدمات قطاع النقل على تيسير عملية انتقال المعرفة التكنولوجية التي تزداد فاعليتها في رفع معدلات النمو الاقتصادي إذا ما تم تجسيدها في شكل سلع ومعدلات إنتاجية، وفنون إنتاجية متطورة، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة الطاقة الإنتاجية والتي تعد بدورها من أهم محددات التنمية الاقتصادية، وهو ما يفسر تزايد نسبة الإنفاق على قطاع النقل – خاصة في الدول النامية- إذ بلغت نسبة الإنفاق على قطاع النقل- خاصة في الدول النامية بمختلف أنواعه ما يقرب من 40% من إجمالي الإنفاق على قطاع الخدمات المختلفة. ويشكل

الاستثمار في قطاع النقل بحدود ثلث ميزانية التنمية الاقتصادية في الدول المتقدمة.

4- يعمل النقل على تمكين المستهلكين من التمتع بفوائد السلع التي لا يمكنهم الحصول عليها إلا بواسطة نقلها من مناطق بعيدة، لأنهم غير قادرين على إنتاجها بسبب عدم توافر البيئة الملائمة لإنتاجها، أو لعدم توافر المادة الخام أو لعدم توافر المهارات أو بسبب ارتفاع تكاليف إنتاجها.

5- النقل يعمل على دعم مبدأ التخصص وتقسيم العمل على الصعيد الجغرافي فإقليم معين مثلاً يتخصص بإنتاج نوع من السلع يلائم عناصر الإنتاج والعوامل البيئية للإقليم، وعن طريق النقل يقوم بتسويق هذه السلع إلى الأقاليم الأخرى، وبالمقابل وعن طريق النقل أيضاً يقوم بشراء السلع التي لا تتوافر لها الظروف الملائمة للإنتاج وكما هو معروف فإن مبدأ التخصص وتقسيم العمل يؤدي إلى تدني التكاليف.

6- وبما أن النقل يعمل على ترسيخ مبدأ التخصص وتقسيم العمل، فالنتيجة النهائية تعد أحد المتطلبات المهمة لقيام الإنتاج الواسع وبالتالي الوصول إلى الحجم الأمثل للإنتاج (مرحلة وفورات الإنتاج) وما يترتب عن ذلك من مزايا إيجابية تعمل على تخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين النوعية.

7- يشجع النقل على خلق حالة من المنافسة بين المسوقين للإنتاج الواحد عن طريق زيادة عدد البائعين الذين يتنافسون في منطقة جغرافية واحدة، وهذا يعني القضاء على الاحتكار، وبالتالي تخفيض أسعار السلع وما يترتب عن ذلك من فوائد كبيرة لجمهور المستهلكين.

8- تطور النقل يؤثر في قيمة الأرض، فالمعروف أن قيمة الأرض ترتفع عند توافر خدمات النقل فيها، وذلك لأن الأرض تصبح أكثر فائدة للاستخدامات المختلفة عندما ترتبط مع المناطق الأخرى بطرق النقل.

9- يعمل النقل على دعم الوحدة الاقتصادية والسياسية للدولة، عن طريق القضاء

على العزل أو التباعد بين الوحدات الجغرافية للبلد الواحد وبالتالي يعمل على تسهيل وصول التنمية إلى أبعد الأماكن.

10- تحسين مركز ميزان المدفوعات من خلال زيادة طاقة الدولة التصديرية وتحقيق مزيد من العملات الأجنبية إلى جانب توفير الواردات من السلع الإنمائية التي يوجه جانب منها لتشجيع الصناعات التي تتخصص في إنتاج الصادرات من جهة وتوفير بدائل الواردات من جهة أخرى، بالإضافة إلى ما يمارسه نشاط النقل – خاصة النقل البحري- من دور فعال في توفير تكاليف نقل المنتجات المصدرة إلى الخارج وبالتالي تخفيض معدلات عجز ميزان المدفوعات.

11- بالإضافة إلى الفوائد الاقتصادية للنقل، فمن الممكن أن يلعب النقل دوراً في الدفاع عن الوطن، فإن وفرة أو كفاية النقل لأفراد القوات المسلحة وتجهيزاتهم يمكن أن يؤدي إلى نجاح العمليات العسكرية. وبالتالي يساهم ذلك في تعزيز الاستقرار في البلد وينعكس إيجابياً على التنمية الاقتصادية.

12- يعد النقل مهماً جداً لحركة المسافرين لعدة أغراض قد تكون اقتصادية وتعليمية، واجتماعية.... أو لأغراض سياحية.

13- تدعيم علاقات الترابط والتكامل الاقتصادي سواءً بين الصناعات المختلفة داخل القطاع الواحد أي على المستوى القطاعي- أو فيما بين القطاعات الاقتصادية المختلفة، بما يؤدي إلى تعظيم الوفورات الاقتصادية الداخلية والخارجية. ويعزى ذلك إلى أن خدمات النقل تسهم في:

- خلق وزيادة المنافع المكانية والزمانية لمختلف المنتجات الوسيطة والنهائية.
- القدرة على تحقيق التكامل إلى الخلف (بتوفير مستلزمات الإنتاج لباقي الأنشطة الاقتصادية) أو إلى الأمام (بتوسيع نطاق الأسواق القائمة وخلق أسواق ومنافذ توزيع جديدة للمنتجات النهائية).

14- يدعم النقل في توفير فرص العمل: حيث يعتبر العنصر البشري الأساس

الذي تقوم عليه عملية النقل لما تتطلبه العملية بحد ذاتها من جهد بشري في التحقق، ولا تقتصر عملية النقل على قائد المركبة فقط، بل تتناول جوانب مختلفة ومتعددة كمساعدي السواق والمضيفين وعمال الصيانة وموظفي إدارة النقل وبمختلف الاختصاصات كذلك عمال الخدمات ومنفذي مشاريع النقل...إلخ.

كل هذه العناصر تكون مؤثراً في مجمل مواقع العمل بالاقتصاد القومي وهذا ما يستلزم بالضرورة توفير كوادر بشرية كافية للإيفاء بمتطلبات التطور الحاصل في قطاع النقل، باعتبار أن الزيادة في مهام هذا القطاع تستوجب أن تقابلها زيادة في العنصر البشري.

2- أهمية النقل على مستوى الوحدات الإنتاجية:

تحريك البضائع من مواقع إنتاجها إلى الوسطاء أو المستعملين أو المستهلكين يتطلب بالضرورة إيجاد نظام سهل وكفوء للنقل، باعتبار أن ما يحدث من اختناقات في هذه العملية له من المشاكل ما هو بالشيء الكثير، والمتمثلة بالتأخير الحاصل في وصول البضائع بأوقاتها المحددة مسبقاً، أو في ارتفاع التكاليف المتحققة على البضائع المنقولة نفسها.

لذا فإن النجاح الذي أحرزته المنشآت المختلفة أبان الثورة الصناعية في أوروبا إثر تطبيق الإنتاج الواسع Mass Production كان نتيجة الدور المتميز والفاعل الذي حققته وسائل النقل الكفوءة والاقتصادية في هذا المجال.

"هذا الأمر يستلزم بالضرورة من إدارات المنشآت مناقشة جدولة عمليات التوزيع واختيار أسلوب النقل الذي يتناسب مع نوعية البضائع المنقولة قبل أن تتم مناقشة أي موضوع آخر باتجاه تحقيق الفاعلية والكفاءة في عملية النقل"[1]

ومن جهة أخرى فإن أهمية النقل بالنسبة للمنشآت وعلى اختلاف أنواعها

---

[1] King, William R, Quantitive Analysis for Marketing Management, (First ed. New York, McGraw-Hill, Inc,1967) p 545.

سواءً كانت الصناعية منها أو الزراعية أو الخدمية تتضح عندما تسعى هذه المنشآت لاستخدام الأساليب الحديثة والمتطورة في التشغيل باتجاه تخفيض كلفة إنتاج الوحدة الواحدة مما يستلزم بالمقابل أن يدعمه توافر وسائط نقل تمكنه من الوصول إلى الأسواق في الوقت المناسب والتكلفة المناسبة. وهذا ما يتضح على وجه الخصوص إذا ما كان السوق المحلي والأماكن القريبة منه تستوعب مجموع الإنتاج المتحقق في هذه المنشآت إلا أن تكلفة نقل المنتوج إلى هذه الأسواق سوف تحجب الوفورات المتحققة للمشروع نتيجة استخدامها الأساليب الحديثة في الإنتاج.

كذلك تبرز أهمية النقل بالنسبة للمشروع من خلال" تأثيره على المكان". إذ أدى إنشاء السكك الحديد وتقدم استخدام السيارات في عملية النقل إلى توطن المشروع في المكان الاقتصادي الملائم لعمليات الإنتاج دون التقيد في المفهوم القديم بوقوع المشاريع المختلفة في مواقع قرب مجرى مائي ملاحي باعتباره أفضل وسيلة للنقل وبأقل كلفة خلال الفترة السابقة. وهذا ما أدى بالتالي إلى انتشار المشاريع والمنشآت المتعددة تبعاً لمعايير اقتصادية واجتماعية أخرى لترفع بالتالي من الأهمية الواضحة لوظيفة النقل.

بعض المبادئ الأساسية في اقتصاديات النقل[1]:

1- تناقص التكلفة وتزايد الغلة:

تتميز عادة صناعات النقل(وعلى الأخص السكك الحديدية وخطوط الأنابيب) باحتياجاتها لاستثمارات ثابتة مرتفعة في المنشآت بالمقارنة بحجم حركة النقل بحيث تتكون تكاليفها من جزأين: التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة. وفي

1- د. أحمد عبد المصف محمود، اقتصاديات النقل البحري، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري،مكتبة الإشعاع،23/1999،2000 وما بعد..

المدى القصير، تميل منشآت النقل إلى إظهار تناقصاً في التكلفة على درجات متفاوتة عند زيادة حجم الحركة وذلك تبعاً لنوع النقل، ومدى العلاقة بين التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة. ففي هذه الظروف لا تزيد وحدة إجمالي التكاليف بنفس نسبة تزايد متوسط الغلة بالنسبة لوحدة النقل وتتكون تكاليف خدمات النقل من جزأين:

- التكاليف غير المرتبطة بحجم الخدمة المقدمة والتي تقاس بوحدات سيارة/ميل أو طن/ميل، أو مراكب/ ميل، أو أي وحدة أخرى يمكن بواسطتها قياس حجم الخدمة.
- التكاليف الناتجة مباشرة عن حجم الإنتاج.

ويعني ذلك أنه حتى حجم معين من الحركة لا يزيد متوسط تكاليف إنتاج– الوحدات المتتالية من الخدمة بنفس نسبة تزايد حجم حركة النقل. وقد ينتج مبدأ تناقص التكاليف أو تزايد الغلة عن مصدرين:

الأول: الكفاءة الناتجة من الزيادة في استخدام معدات المنشأة بما يمكن الناقل من توزيع التكلفة الثابتة على عدد أكبر من الوحدات(في المدى القصير في الإنتاج).

ويمكن إيضاح هذه الحالة عن طريق زيادة حجم الحركة التي تنتجها منشأة للنقل ذات رأس مال معين يتكون من عدد محدود من الوحدات(أميال من خطوط السكك الحديدية ومحطاتها أو الطرق المعبدة الإسفلتية أو عدد من السيارات أو القطارات أو كمية من المعدات الخاصة بالمحطات وغير ذلك من المعدات) وبذلك تقل تكلفة التشغيل بالنسبة لوحدة حركة النقل كلما زاد حجم الحركة.

الثاني: يمكن توضيحه بواسطة التكاليف الأقل نسبياً للوحدة الناتجة من منشاة تقل تبلغ استثماراتها في المعدات ضعيفين أو ثلاثة أضعاف المنشأة الأولى أو الأصلية، وتكون قد صممت بحيث يمكن تعديل المنشأة تبعاً للطلب على معداتها بافتراض نوع معين من الفن الإنتاجي المستخدم في لحظة زمنية معينة.

وتعتبر فترة المدى القصير أكثر أهمية بالنسبة لمعظم المشاكل. ويعني

تطبيق مبدأ تناقص التكلفة أن العائد من عملية النقل يتذبذب بشدة مع التغير في حجم حركة النقل. وتظل تكلفة الوحدة المنتجة مرتفعة حتى النقطة التي عندها تغطي العائدات من حجم حركة النقل التكاليف الثابتة وبعد أن تزيد حركة النقل عن هذه النقطة، تغطي العائدات كلاً من التكاليف الثابتة والمتغيرة وتساهم أكثر فأكثر في صافي العائد كلما زادت حركة النقل. وتعمل الزيادات المتتالية في حركة النقل على زيادة تكاليف التشغيل ولكن بدرجة طفيفة إذا ما قورنت بالزيادة في العائد الناتج عن الحركة الإضافية. ويتزايد صافي العائد بنسبة أكبر من نسبة حجم النقل. وبنفس الطريقة يتسبب النقص في كل من حجم حركة النقل وبالتالي في إجمالي العائد، في انخفاض العائد بنسبة أسرع من الوفر في التكاليف بسبب حركة النقل الأقل بما يسبب النقص السريع لصافي عائدات النقل والتحول السريع من صافي ربحية التشغيل إلى صافي خسارة في التشغيل.

2- أنواع تكاليف النقل:

تشمل تكاليف تشغيل خدمات النقل أنواعاً متعددة:

(1) - تكاليف تشغيل خدمات معينة، مثل تكاليف تحرك سيارات نقل بين مدينة (أ) ومدينة (ب)، وهي تتضمن كل مصاريف التشغيل وتكاليف الإدارة والإشراف والأعباء الثابتة وما يوزع على مالكي المشروع كربح أو عائد للاستثمار.

(2) - التكاليف التي تغطي كل مصاريف التشغيل بما فيها تكاليف الإشراف ولكنها لا تتضمن أي مساهمة في المصاريف العامة والأعباء الثابتة والعائد.

(3) - التكاليف التي تتضمن كل مصاريف التشغيل ولكنها لا تشمل المصاريف العامة للإشراف.

(4) - التكاليف التي تغطي كل المصاريف الإضافية الناتجة بسبب عملية نقل كمية معينة من البضائع (وما كانت تنفق هذه التكاليف لو لم يتم نقل هذه

الكمية) وتسمى هذه التكاليف بالتكاليف الإضافية، وهي التكاليف الخاصة باستخدام سيارات أو عربات إضافية Additional cars أو أي معدات مطلوبة لنقل كمية محددة من البضائع.

ويجب على الناقل لكي يقرر تكاليف التشغيل المتغيرة أن يعرف مقدار الوفر في التكاليف لو لم يتم تداول هذه الكمية من البضائع. وبهذه المعرفة يستطيع أن يضع فئات أجرة النقل التي ستنتقل بها البضائع، أو أن يمتنع عن القيام بالنقل إذا كان الإيراد الإضافي الناتج من النقل لا يعوض تكاليف خدمة النقل.

3- التكاليف المشتركة في النقل:

تعتبر التكاليف المشتركة إحدى الخصائص الاقتصادية لصناعات النقل ذات الأهمية الكبيرة على تسعير خدماتها، وتظهر هذه الصفة على أشكال مختلفة في صناعات النقل المختلفة ولكنها توجد في جميع أنواعها. ففي معظم الحالات يقوم الناقل بخدمتي نقل الأشخاص والبضائع كما يقوم بعدد من الخدمات الإضافية الأخرى بما فيها نقل البريد والحقائب والنقل السريع وغير ذلك من الخدمات التي تضيف إيراداً إلى إيراده.

فمثلاً تقوم السكك الحديدية خلال تشغيل خدماتها لنقل الركاب والبضائع- بخدمات ينتج عنها خلق أو إضافة للمنفعة المكانية والزمنية.

ولكي نبين التكاليف المشتركة بالنسبة لنقل البضائع نضرب المثال التالي:

إذا كان قطاراً معيناً يعمل بين محطتين معينتين وينقل في نفس الوقت وفي نفس الرحلة أنواعاً عديدة من البضائع، بعض هذه البضائع مرسلة لمسافات طويلة تبدأ أو تنتهي في نقط أبعد من المحطتين الأصليتين لرحلة القطار، وبذلك تصبح هذه المرحلة عبارة عن جزء مشترك من رحلة بضائع معينة، والبعض الآخر من البضائع المنقولة على هذا القطار ستنتقل للمسافة الأصلية فقط أو لمسافة أقصر إذا ما كان القطار يقف عند محطات وسيطة أثناء رحلته لكي يأخذ بضائعاً أو يفرغ

بضائعاً أخرى، وأحياناً تنقل بعض البضائع في كميات كبيرة نسبياً بما يملأ حمولة سيارة نقل أو أكثر، وفي أحيان أخرى تنقل البضائع في أصغر من حمولة سيارة للنقل، وقد تكون حمولة سيارة للنقل، وقد تكون بعض البضائع المنقولة أثاثاً، أو بضائع مصنعة مرتفعة القيمة، بينما قد يكون البعض الآخر مواد أولية مثل الفحم والمعادن، والحجارة، أو أي بضائع أخرى منخفضة القيمة وينتج عن تشغيل قطار واحد للبضاعة تكاليف إجمالية لا يمكن توزيعها على مختلف أنواع البضائع المنقولة على أساس وحدة الوزن أو المسافة أو القيمة. فلا يمكن تحديد نصيب كل سلعة منقولة بالضبط في تكاليف التشغيل الكلية التي يجب المحاسبة على أساسها سواء كانت السلعة طناً من الفحم مطلوب نقله لمسافة 500 ميل على أساس حمولات كاملة متعددة لسيارات النقل أو كانت السلعة 100 رطل من الزبد مطلوب نقلها في كميات اقل من حمولة سيارة النقل وتنتقل كرسالة مع رسالات أخرى من خليط من البضائع المختلفة بما يكون حمولة سيارة كاملة من سيارات النقل.

وتسمى هذه التكاليف بالتكاليف المشترة. فتنخفض بعض التكاليف ببعض السلع أو الخدمات، بينما يشترك البعض الآخر من التكاليف ببعض السلع أو الخدمات، بينما يشترك البعض الآخر من التكاليف في كل السلع المنقولة.

ويلزم لتحديد سعر الخدمات، توزيع التكاليف الكلية، والتي لا يمكن نسبتها لأي من السلع المنقولة أو الخدمات، على مختلف السلع، والأوزان والمسافات على أساس تحكمي. وقد يتم توزيع التكاليف تبعاً لمقدرة البضائع النسبية على تحمل أجرة النقل– أي تبعاً للطلب النسبي على خدمات النقل، ويمكن نسبة بعض التكاليف التي بعض الخدمات النقل بدرجة معقولة من الدقة، بما يشمل التكاليف الخاصة بحفظ وحماية المنتجات سريعة التلف، وهذه التكاليف غير مطلوبة للبضائع تبعاً للحجم أو الوزن أو الوحدات أو تبعاً لقابليتها للكسر، أو التكاليف الناتجة عن تفريغ البضاعة المنقولة أثناء رحلتها وإعادة شحنها في عبوات صغيرة.

ويجب توزيع التكاليف الإجمالية الناتجة عن تشغيل القطار(أو السفينة أو

السيارة النقل او الطائرة، أو خط الأنابيب) الذي ينقل مختلف السلع في عملية واحدة من عمليات النقل، تبعاً لمقدرة السلعة على تحمل التكاليف تبعاً للوزن والمسافة والقيمة.

4- تكلفة الفرصة البديلة:

تعتبر فكرة الفرصة البديلة هامة جداً في علم الاقتصاد، وهي طريقة لقياس تكلفة السلعة أو الخدمة بمعيار الاستعمالات البديلة التي ضاعت نتيجة استخدام عناصر الانتاج في إنتاج هذه السلعة أو الخدمة بدلاً من الاستعمالات البديلة الأخرى.

وتعتبر النظرية الاقتصادية أن عملية ميكانيكية الأسعار تكفل الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج بما يؤدي إلى أقصى إشباع وبما لا يقل عن أحسن استخدام بديل تال.

كذلك فإن بعض الاقتصاديون يأخذون في اعتبارهم التكاليف الاجتماعية بنفس ميزان التكاليف الاقتصادية عند تقرير العلاقة بين الاستخدامات البديلة للعناصر وقد يضعون في اعتبارهم مثلاً أن الوفر في تكاليف الطقم عند رباط السفينة قد ينعكس اثره بتزايد التكلفة الاجتماعية نتيجة البطالة إذا كان الأشخاص المستغنى عنهم لا يجدون عملاً آخر.

فإذا انتقلنا من الاقتصاد الكلي إلى الاقتصاد الجزئي يظهر أمامنا مثال مالك السفينة الجولة الذي عليه أن يختار بين استخدامات متعددة لسفينة. ومن الناحية النظرية تكون أقل فئة نولون لتأجير السفينة هي التي يكون فيها العائد مساوياً للتكاليف المتغيرة للإيجار، مطروحاً منها تكلفة الرباط، وبذلك عند الحد الأدنى لفئات النولون المعروضة لإيجار السفينة يمكن للوفر الناتج من رباط السفينة أن يقدم بديلاً. وسيكون أعلى ربح صافي هو الذي يدفع للمالك كي يقبل عرضاً بإيجار معين دون عرض أخر. والربح الصافي المقارن بين الاستخدامات البديلة تقديره من ميزانية توضع على أساس فئات النولون المقدمة وعلى التكاليف

اليومية وعدد الأيام والتكاليف المباشرة للرحلة.

ويجب أن نضع في الاعتبار كذلك احتمال الحصول على إيجار لرحلة العودة من مكان إعادة التسليم..... واحتمالات تقدير فترة الرحلة بأقل أو أكثر من الواقع وفئات التأجير وكسب الوقت. ومن المهم الآن. أن نلاحظ بأن لفكرة تكلفة الفرصة البديلة أهمية خاصة بالنسبة للنقل بالسفن لأنه خلافاً للأصول الرأسمالية الأخرى capital assets فإن السفينة تنفق مصاريف بدرجة عالية طوال مدة الأربع والعشرين ساعة من كل يوم من العام، والزمن يعتبر واحداً من أهم أبعاد هيكل تكاليفها، ويعتبر الاستخدام الاقتصادي- للوقت والاستخدامات البديلة لوقتها عامل أساس في كل التقديرات الاقتصادية.

وبالرغم من أن التكلفة الحدية قد تستخدم في حالة اليأس عندما يكون البديل هو التعلق بأمل تحسن السوق في المستقبل، فمن الواضح أن التكلفة الكلية هي طريقة التكاليف الوحيدة المرضية بالنسبة لتشغيل السفن في المدى البعيد: وقد تتخذ شركات الخطوات قراراتها على أساس فكرة التكاليف في اليوم، مضافاً إليها التكاليف المباشرة إذا كان من الضروري ذلك، ثم مقارنة كل ذلك بالعائد المقابل.

ويمكن تقدير الاستخدامات البديلة لوقت السفينة بحساب العلاقة بين النولون المتحصل عليه والتكلفة المباشرة بالنسبة لهذه الاستخدامات البديلة.

ويعتبر هذا كمثال لمبدأ التكلفة الكلية المستخدمة في اخذ القرارات للمدى الطويل لاستخدام سفينة معينة على جداول إبحار معين- مع استخدام مبدأ التكلفة الحدية في القرارات للمدى القصير من اجل مد جداول الإبحار لخدمة ميناء معين او بضاعة معينة.

5- المنافسة القاتلة للنقل:

يضطر الكثير من الناقلين بسبب ميل خدمات النقل إلى تناقص التكاليف بها أو زيادة غلتها كلما زاد حجم الحركة في المدى القصير، وتحت حالات اقتصاديات الحجم في المدى الطويل، إلى زيادة حجم حركة النقل عن طريق تخفيض أجورهم

ويستمر هذا الاتجاه حتى يثبت أن هذا التحفيض في الأجرة لا يجذب الإيراد الكافي لتغطية التكاليف الإضافية أو تكاليف التشغيل المتغيرة نتيجة للقيام بهذه الخدمة، أو كان حجم الحركة الإضافية يتطلب استثمارات إضافية أو يتطلب زيادات في إجمالي التكاليف مما يتطلب حالات تزايد تكاليف نقل الوحدة أو تناقص الغلة منها.

وفي بعض الأحيان يلجأ الناقلون بسبب زيادة المنافسة بينهم إلى إنقاص أجور النقل إلى أقل من المصاريف الإضافية من أجل زيادة حركة النقل مما تكون نتيجته عدم قدرة الناقل على تغطية التكاليف الكلية والثابتة ومما يؤدي على إفلاس المؤسسة، وأكثر ما يحدث ذلك في وقت الانكماش الاقتصادي عندما يكون الحجم الكلي لحركة النقل لجميع الناقلين غير كاف لاستعمال طاقتهم ومعداتهم بكفاءة ويؤدي التنافس للحصول على حجم الحركة المعروضة إلى انخفاض نفقات أجرة النقل إلى مستويات منخفضة مدمرة وذلك للمستوى أو أقل من مستوى التكاليف الإضافية وتسبب هذه الفئات المنخفضة (وتعرف بحرب الأسعار rate wars) في إفلاس العديد من شركات النقل.

ويظهر الميل إلى تخفيض الفئات إلى نقط أقل من التكاليف الإضافية في أوقات زيادة حركة النقل عندما يعتمد ناقلون جدد إلى تخفيض أجرة الناقلين للحصول على كمية من حركة النقل كافية بما يسبب تحويلها من الناقلين الآخرين من نفس وسيلة النقل أو من وسائل أخرى إليهم. ويأمل هؤلاء الناقلون الجدد إلى تخفيض تكاليفهم في نقل الوحدة عن طريق مبدأ التكاليف المتناقصة والغلة المتزايدة، بدون زيادة فئاتهم أو يأملون في زيادة أجورهم بمجرد رسوخ قدمهم بما يعوضهم عن أي خسارة حالية. ومن مبررات تدخل السلطات العامة لتنظيم صناعة النقل هو تلافي هذا التنافس الاقتصادي بين الناقلين، فقد تؤدي– المنافسة الحرة إذا أدت بالتالي على حرب في الأسعار rate wars إلى فاقد اقتصادي كبير لا يكون مدمراً للناقلين المتنافسين فقط ولكن ضاراً كذلك بالنسبة للشاحنين وللمستهلكين، فهؤلاء يعتمدون على قيام خدمات نقل مناسبة ذات أجور نقل عادية وبما يضمن

استمرار خدمات النقل وانتظامها. ولا يمكن تحقيق ذلك إلا بتوفر سعر مجز معقول للنقل. كذلك يجب حماية مصالح الجمهور بتحريم فئات أجور نقل غير عادلة أو فئات تميز فئة من الشاحنين على حساب الفئات الأخرى.

ولعل المنافسة الزائدة بين صناعات النقل على مختلف أنواعها هي المبرر إلى ضرورة تنظيمها بواسطة الدولة من أجل منع المعاملات الغير عادلة والمدمرة لكي تعمل على تشجيع المنافسة المفيدة في حدود معينة ويجب أذاً أن تعمل هذه التنظيمات على منع الأسعار التي تقل عن التكاليف المتغيرة أو التي تزيد عن تحقيق صافي عائد معقول وتعمل كذلك على توفير المنافسة فيما بين الناقلين مع نفس النوع والمنافسة فيما بين الناقلين من أنواع مختلفة بشرط أن تكون عادلة وبناءة.

الفصل الرابع

اقتصاديات النقل بالسكك الحديدية

تعد اقتصاديات النقل من أهم الركائز الأساسية لأي اقتصاد حديث، ذلك أن دعم وسائل المواصلات والنقل يسهم في تحقيق المنفعة الاقتصادية والمصلحة الاجتماعية.

وللنقل أهمية كبيرة في اقتصاديات الإنتاج، فالعديد من المنتجات تحتاج غالباً لمواد أولية أو وسيطة توجد في أماكن جغرافية متفرقة، ومن ثم تتفاوت تكلفة أي منتج حسب الأماكن التي يتم منها الحصول على عناصر هذا المنتج. من هنا يتضح لنا أهمية قطاع النقل واقتصادياته في أي نشاط استثماري، ودرجة اعتماده على هذا القطاع الحيوي بشكل كلي أو جزئي.

1- نموذج اليابان وأوروبا (نماذج نجاح)[1]:

وتؤكد الأبحاث والدارسات الحديثة أن النقل بالسكك الحديدية من أهم وسائل النقل على الإطلاق، حيث أسهم بشكل فاعل في الارتقاء بالمجتمعات، وكان له مردود اقتصادي كبير على الدخل القومي والدخل السياحي. وعلى سبيل المثال، فقد نجحت اليابان في تطوير صناعة النقل بالسكك الحديدية وجعلتها صناعة قادرة على منافسة قطاعات النقل بالوسائل الأخرى، من خلال توفير القطارات ذات السرعة الكبيرة والالتزام بالدقة في المواعيد والموثوقية في الأداء والأسعار التنافسية. ونظراً لنجاح التجربة اليابانية، فقد تم نقلها إلى كل من فرنسا وألمانيا والسويد وإيطاليا وبريطانيا وإسبانيا.

وبدأت دول أوروبا تطوير نقل البضائع عن طريق السكك الحديدية بين أقطارها وتحسين نظم الربط بين الطرق الإسفلتية والسكك الحديدية، مما أدى إلى تنمية وتطور هذا القطاع الحيوي في الدول الأوروبية وأسهم في نهضة تجارتها الخارجية وتحسين موازين المدفوعات لديها. وأسهم هذا القطاع أيضاً في تصريف فائض

1 – د. الفاتح محمد عثمان /http://www.studieshouse.com مجلة عالم الاقتصاد، الرياض.

إنتاج هذه الدول ولعب دوراً بالغ الأهمية في دعم خطط التنمية الاقتصادية. كما أسهم هذا القطاع في حل مشكلة البطالة بتشغيله لكثير من الأيدي العاملة. ومن المعلوم أن البطالة في الدول النامية أكثر منها في الدول الصناعية التي تتميز بمشروعات الضمان الاجتماعي من تأمين صحي ورواتب تقاعد وإعانات بطالة ودعم للتعليم والطعام والمساكن.

- **الاتحاد الأوروبي:**

تعتبر المجموعة الاقتصادية الأوروبية (والتي يطلق عليها اسم السوق الأوروبية المشتركة تم تحويلها إلى الاتحاد الأوروبي) تكتلاً اقتصاديات دولياً إقليمياً، وهو من أبرز الاتحادات الاقتصادية الدولية.

وقد أتاح هذا التكتل حرية انتقال رؤوس الأموال والعمالة وتكامل اقتصاديات الدول الداخلة في تلك المجموعات مما يحقق زيادة الانتاجية وتدعيم الاستثمار وتوسيع نطاق المعيشة بين المواطنين.

ويعمل نظام الاتحاد الأوروبي على التخلص من الحواجز الجمركية بين الدول الأعضاء والأخذ بتعريفه جمركية موحدة تجاه الدول غير الأعضاء. ويمثل هذا الاتحاد نوعاً من الخروج عن العولمة إلى الإقليمية.

ويعد هذا الاتحاد الأوروبي خطوة للوصول إلى اتحاد اقتصادي شامل يتم فيه تجميع العوامل الانتاجية المادية والبشرية مما يتيح إدماج اقتصاديات الدول المشتركة فيه كقوة اقتصادية ضخمة.

- **تأثير الشراكة الأوروبية على النقل السياحي:**

فقطاع السياحة قطاع هام في الاقتصاد الأوروبي، فالسياحة تلعب دوراً هاماً في الاقتصاد القومي الأوروبي فقد خلقت حوالي 80 مليون وظيفة في أوروبا. بالإضافة إلى اهتمام الاتحاد الأوروبي بعمل دورات تدريبية للعاملين بالمجال السياحي حتى يتم تطوير قطاع السياحة ككل عن طريق العنصر البشري.

- تمتلك أوربا ربع أطوال السكك الحديدية في العالم أي حوالي /1300000/ كم

تقريباً من خطوط السكك الحديدية في سائر أنحاء أوروبا دون أن تجزئها الحدود. وتتميز السكك الحديدية في أوروبا بانها أصغر السكك الحديدية في الامتداد المساحي. فإن معظم الخطوط مزدوجة وتعمل بعض عبارات Rail Ways بين موانئ بحر البلطيق وبحر الشمال.

- وقد ساعدت السوق الأوربية المشتركة (الاتحاد الأوروبي حالياً) على إزالة الكثير من القيود التي كانت (قبل الحرب العالمية الثانية) تعوق سرعة الحركة بالسكك الحديدية بين دول غرب أوروبا حيث أزيلت القيود الجمركية بين دول السوق ونظمت حركة نقل البضائع والأفراد بينها. وكان الهدف من المجموعة الأوروبية هو خلق سوق نقل متحررة.
- كذلك فإن الطاقة في منتصف السبعينات في أوروبا مما كانت سبباً في إحياء النقل بالمواصلات الحديدية. وقد ازداد نقل المسافرين بالسكك الحديدية داخل التجمعات السكنية في المدن وتطور نظام الخدمة بالقطارات السريعة بين المدن الكبرى بحيث أصبحت تنافس بكل نجاح النقل الطرقي والجوي.
- كذلك ازدهرت الخدمة بالمواصلات الحديدية وتطورت خلال السنوات العشر الأخيرة واصبحت متميزة في سياحة النقل بسبب الإجراءات التي تعود إلى العوامل التالية:

أ- انخفاض استهلاك الطاقة في نقل البضائع.

ب- سهولة مكننة وأتمتة عمليات النقل.

ت- الأكثر حفاظاً على البيئة والأقل ضرراً.

- وقد أدت التطورات التقنية خلال القسم الثاني من هذا القرن إلى كهربة الجزء الأكبر من الخطوط ذات كثافة النقل العالمية وإلى أنظمة الإشارات الكهربائية.
- هناك عمليات وصل وربط بين السكة الحديدية والمطارات وخاصة السياحية في أغلب المدن الأوروبية وقد تم تنظيمها بشكل مثالي في بعض المواقع (فرانكفورت- زيورخ- جنيف- أمستردام- موسكو..) وستقدم إمكانيات جديدة

للاتصال بين النقل الجوي والنقل السككي بالوصل بين مطار شارل ديغول في باريس وبين شبكة الخطوط الفرنسية[1] TGV

2- نموذج السودان(نموذج إهمال):

وإذا كنا قد تطرقنا إلى تجارب ناجحة في الدول المتقدمة بداية اليابان ووصولاً لأوروبا، يجدر بنا التطرق إلى عرض نموذج مختلف لدولة السودان التي تنتمي إلى العالم الثالث. فقطاع النقل بالسكك الحديدية في السودان، قطاع مهمل لا يجد أدنى اهتمام أو عناية مما انعكس سلباً على الاقتصاد الوطني السوداني وأضر بالتجارة الخارجية، بسبب ارتفاع أسعار النقل بالشاحنات من مناطق الإنتاج إلى التصدير.

ومن المعلوم أن النقل بالسكك الحديدية أرخص بكثير، كما أنه يمكن من حمل كميات كبيرة بأسعار قليلة مما يسهم في تخفيض تكلفة إنتاج السلع التصديرية لأقل حد ممكن.

لكن عدم إجراء الصيانة الدورية لخطوط السكك الحديدية ولعربات النقل يسهم في ارتفاع تكلفة السلع التصديرية بسبب كثرة الأعطال وتدني مستوى الخدمة، الأمر الذي ينعكس سلباً على التصدير للأسواق الخارجية.

كما أن إهمال هذا القطاع في السودان أدى لارتفاع أسعار السلع المحلية وارتفاع أسعار الترحيل ونقل المسافرين بين أقاليم السودان المتعددة. وعليه، فإن تطوير هذا القطاع الحيوي والمحوري يستلزم تفعيل دور القطاع الخاص مع وضع الأسس والمعايير اللازمة، حتى يحذو السودان حذو الدول المتقدمة التي حققت النجاح في تطوير هذا القطاع بما يصب في خدمة الاقتصاد وخطط التنمية.

1- مجلة السكك الحديدية، العدد 44 تموز عام 1994- إصدار الاتحاد العربي للسكك الحديدية- حلب ص 22.

اقتصاديات النقل بالسكك الحديدية R.w.t. Economics

تتمحور دراسة جدوى اقتصاديات المنشأة سواءً منها الإنتاجية أو الخدمية بمقدار الاستغلال المتحقق لديها من الطاقة المتاحة. وأن العلاقة مع اقتصاديات النقل تتطلب التخطيط العلمي الدقيق لإيجاد العلاقة المتوازنة بين النقل المطلوب أو الوسيلة الناقلة وبين الطاقة المتاحة لذلك المرفق بهدف الوصول إلى تحديد النسبة المئوية لمدى الاستفادة الفاعلة من التشغيل وكما توضحها العلاقة التالية:

$$\text{نسبة التنفيذ} = \frac{\text{الاستغلال المتحقق فعلاً لطاقة النقل}}{\text{الطاقة المخططة للنقل}} \times 100\%$$

وبطبيعة الحال فإنه كلما اتجهت النسبة المئوية نحو الارتفاع أشار ذلك أن الاستغلال المتحقق لطاقة النقل هي عالية وهنالك كفاءة في الأداء، والعكس صحيح أيضاً عندما تنخفض النسبة المئوية، ولعل ذلك يعود أساساً إلى عدد من الأسباب منها ما يتعلق بالسكك الحديدية.

i. **خطوط السكك الحديدية:**

تعتبر خطوط السكك الحديدية من أكثر العناصر تأثيراً في تحقيق ذلك الاستغلال المطلوب من طاقة النقل، إذ كلما كانت الخطوط المنتشرة في أرجاء القطر (أو المنطقة الجغرافية لنشاط السكك) مماثلة من حيث القياسات تمكنت تجاوز العديد من مشكلات النقل سواءً كان ذلك بالنسبة للبضائع أو المسافرين وما يترتب عليه من تأخير في الدورة التشغيلية للقطار.

كذلك الأمر بالنسبة إلى مدى ازدواجية أو انفرادية خطوط السكك لتشغيل القطارات عليها. فكلما كان الخط الحديدي مزدوج الاستخدام (أي يكون هنالك قطار للذهاب والاياب في وقت واحد تقريباً) كلما يقل ذلك من استغلال الطاقة المتاحة لخط السكك ويصعب الأمر تسيير عدد كبير وبشكل متتالي من القطارات، وعلى

العكس عندما يكون الخط الحديدي انفرادي، أي تسيير عليه القطارات باتجاه واحد فقط ن وهو ما يمكن مشاهدته بشكل خاص عند نقل الأفراد داخل المدن الكبيرة السياحية، وبشكل دائري في الغالب.

ii. **القاطرات:**

من حيث قوة الحصانة كلما كانت القاطرات ذات قوة حصانة أكبر كلما تحقق زيادة أكبر من كمية البضائع المنقولة أو عدد المسافرين.

كما يمكن أن يختلف أن يختلف الأمر عندما يتم استخدام قاطرتين أحدهما في المقدمة والأخرى في المؤخرة عندما يكون القطار مضافاً إليه عدد من المقطورات باتجاه تحقيق زيادة أكبر في كمية البضائع المنقولة أو عدد المسافرين والتي تؤثر بالتالي في اختزال لعامل الزمن وما يعكسه المر من تخفيض في التكاليف للطن الكيلومتري أو المسافر الكيلومتري.

iii. **أعمال تقوية الخطوط وصيانتها:**[1]

إن أعمال الصيانة الفجائية منها أو الدورية للخطوط الحديدية ذات تأثير كبير على قابلية الخطوط في عمليات النقل. وبطبيعة الحال فإن أعمال الصيانة والتقوية هنا تشمل إنشاء الجسور وتقوية التربة وتبديل العوارض والإشارات الضوئية.

iv. **موانئ الحركة:**

وتتمثل بشكل أساسي في محطات انطلاق ووصول القطارات والساحات اللازمة لعمليات التفريغ والشحن للبضائع، إذ أنه كلما توفرت تلك المساحات بشكل واسع أتيحت درجة أكبر من حرية الحركة سواء كان ذلك بالنسبة للرافعات أو الشاحنات الناقلة أو المخازن لحفظ البضاعة بهدف تحقيق استغلال أفضل لطاقة النقل والتي تتمثل بالأساس في عملية اختصار عامل الزمن الضائع والجهد العشوائي لاستخدام هذه الوسيلة في النقل سواءً أكان ذلك بالنسبة لنقل المسافرين أو البضائع .

1- طالب هاشم عباس ، اقتصاديات النقل في سكك حديد العراق، رسالة الماجستير في الاقتصاد ، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة بغداد، بغداد 1979ن ص81، (غير منشورة).

سياسات التسعير في السكك الحديد:

إن تحديد سياسة التسعير بالنسبة للنقل في السكك الحديد يمكن أن يكون باتجاهين الأول يتمثل بتحديد أسعار نقل المسافرين ما بين النقاط المختلفة، حيث تعتمد المسافة ما بين نقطة الانطلاق والوصول الأساس الأول في تحديد السعر .ولا توجد هنالك مشكلة تذكر في هذا الجانب.

أما الاتجاه الثاني فإنه يتمثل بنقل البضائع والتي تكتنفه العديد من المشاكل، إذ أنه يتطلب تصنيف السلع إلى مجموعات باتجاه تحديد السعر لكل مجموعة وكلما استجدت سلعة حديثة كلما تطلب الأمر تصنيفها إلى مجموعة معينة كي يتحدد لها سعر نقل معين ، ولعل الآتي بعض العوامل التي تؤثر في تحديد السعر لنقل البضائع وهي:[1]

1- قيمة البضاعة:

حيث تعتبر قيمة السلعة الأساس المعتمد لتقدير ذلك السعر. فكلما كانت السلعة ذات قيمة كبيرة زادت اجرتها وبالعكس، أي أن العلاقة طردية ما بين قيمة البضاعة وأجرة مناقلتها في السكك الحديدية. ولا بدّ من التوضيح هنا بأن قيمة البضاعة التي نقصدها هو القيمة السوقية لها والتي قد تتعرض للزيادة أو النقصان.

2-حجم السلعة:

العلاقة طردية ما بين حجم السلعة وأجرة النقل لهما، فكلما زادت المساحة أو الحيز الذي تشغله البضاعة من الشاحنة كلما زادت الجرة المقررة للبضاعة وبالعكس أيضاً.

3- درجة تعرض البضاعة للتلف:

إن السلع القابلة للتلف تحتاج إلى عناية خاصة عند شحنها وأثناء نقلها وتفريغها وقد تخصص لها أحياناً عربات خاصة بها، كما هو بالنسبة للخضروات والفواكه

1- المرجع السابق، ص146-148.

ومنتجات الألبان عند تكيف بدرجة معينة من البرودة، لذلك فإن البضاعة ستتحمل تكاليف أكبر عند مناقلتها كما هو بالنسبة للبضائع الاعتيادية.

4- كمية البضاعة المنقولة:

تساعد الشحنات الكبيرة من السلع على اعطاء منشآت السكك مجالاً أكبر لاستغلال طاقتها ذلك الاستغلال الاقتصادي المطلوب، وبالتالي ما يترتب عليه من تخفيض في سعر النقل.

الفصل الخامس

بعض أهم النظريات في اقتصاديات النقل

يعتبر النقل من أهم الوظائف التسويقية التي تعمل على إضافة المنفعة المكانية للسلع والخدمات عن طريق نقل تلك السلع والخدمات من أماكن إنتاجها إلى أماكن استهلاكها أو استخدامها وبالطبع فإن هذه العملية تتم بالنقل المباشر للسلع (عمليات شحن البضائع) أو النقل المباشر للمستهلكين حيث يتم الانتفاع بالخدمة (عمليات نقل الركاب) وتمثل تكلفة النقل جزءاً كبيراً من التكلفة التي يدفعها المستهلك تتعدى في بعض الأحيان تكلفة إنتاج السلعة أو الخدمة ذاتها.

من خلال هذا التعريف يتضح أن النقل يتم من مكان لمكان آخر[1].

ومن أهم هذه النظريات هي:

1- نظرية المكان والموقع:

حيث افترضت النظرية التقليدية ان الإنتاج والاستهلاك يتم في مكان واحد ولم تراعي هذه النظرية تجميع عناصر الإنتاج من اماكن متفرقة على مكان الإنتاج. وكذلك يتم توزيع الناتج النهائي على المستهلكين في أماكن أخرى كما أن تجارة الخدمات تتم من خلال نقل المستهلكين إلى أماكن الانتفاع بالخدمة في أغلب الأحيان. أي أن النظرية أهملت تكاليف النقل المكاني وافترضت أنها تساوي الصفر، يبتعد ذلك عن الواقع تماماً حيث يعتبر عامل المسافة ذو أهمية بالغة خاصة في مجال السياحة.

2- نظرية الفريد مارشال (الزمن):

حيث افترضت أن محور الزمن يعتبر اكثر أهمية في الدراسات الاقتصادية عن محور المكان ولهذا ظهرت النماذج الحركية للظواهر الاقتصادية. بالفعل فإن عنصر الزمن له بالغ الأهمية بالغة خاصة في مجال السياحة حيث تهتم

---

1 لمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى:

- د. طارق عبد الفتاح الشريعي. اقتصاديات النقل السياحي. مؤسسة حورس الدولية2007.ص49 وما بعد..
- كاظم جواد شبر، إدارة إنتاج، مطبعة نديم، 1978. ص21.
- د. محمد فتحي ابو عيانة ، الجغرافية الاقتصادية، دار النهضة المصرية، بيروت 1984. ص553.

سياحة المغامرات بزيارة أماكن الحروب مثلاً وهذا يعني أن زيارة هذه الأماكن في غير أوقات الحرب لا يعد مغامرة. ولكن يأخذ على هذه النظرية ايضاً إهمالها عنصر المكان فالأنشطة السياحية (كالآثار التي حدثت في الحضارات السابقة، والمؤتمرات التي تحدث في أزمنة مختلفة وكذلك الحروب وغيرها من المعالم السياحية المختلفة والمتباينة على مستوى العالم ومختلف العصور) كما أنها تحدث على فترات زمنية متعددة فإنها تحدث أيضاً في أماكن متفرقة.

3- نظرية التمنطق في العصر الحديث:

حيث بدأت أهميتها في الظهور بعد دراسات فون ثيونين الذي يعد أول علماء الاقتصاد الذين تناولوا بالدراسة محور المكان، ثم تلاه علماء آخرون امثال الفريد ويبر وتيودور برونكمان وأوجست لوزاش، كما يعتبر كل من إدجار هوفر والتر وإيزارد من أهم علماء الاقتصاد الذين ساهموا في أسس نظرية التمنطق. هذا ولم تحظى نظرية المكان بالقدر الكافي من الدراسة والتحليل في مصر، وعليه سوف يتم استعراض أهم الدراسات والنظريات في إيجاز لإلقاء مزيداً من الضوء عليها.

أ- نظرية فون ثيونين:

تبحث نظرية فون ثيونين في العلاقة بين اختلاف المواقع الفيزيقية واختلاف استخداماتها.

ومن أهم فروض النظرية:

1- أن السكان يتمركزون في مدينة واحدة أي أن هناك سوق واحد.

2- أن المناخ السائد في المنطقة كلها واحد.

3- أن جميع الأراضي ذات طبوغرافية واحدة.

4- أن تسهيلات النقل والمواصلات واحدة في جميع أجزاء الحيز.

5- تساوي كل العوامل الأخرى التي قد تؤثر في استخدام المورد فيما عدا

الموقع الفيزيقي ولمسافة من السوق.

6- أن جميع السكان يتصرفون تصرفاً منطقياً وان هناك نشاطاً واحداً سائداً في تلك المنطقة.

(يلاحظ عدم منطقية الفروض ولكنها وضعت لتسهيل دراسة الموقع وعزل آثار الاختلافات عنها). ومن ثم أمكن إرجاع تباين استخدام الأرض في الأجزاء المختلفة للحيز المتاح مباشرة إلى اختلاف تكاليف النقل، ويرجع تباين تكاليف النقل على:

1- المسافة من وإلى السوق.

2- سهولة نقل السلعة.

3- حجم ووزن المنتج.

4- مدى قابليتها للتلف.

ويمكن تطبيق هذه النظرية في مجال السياحة فهي تفترض مثلاً تساوي الآثار في جميع بقاع العالم من حيث القيمة والشكل وتساوي ثقافات الشعوب واهتماماتها وبالتالي يمكن إرجاع تباين انتفاع بالمعالم السياحية في الأجزاء المختلفة للحيز المتاح مباشرة إلى اختلاف تكاليف النقل، ويرجع تباين النقل إلى:

1- المسافة من وإلى المعالم السياحية.

2- سهولة نقل الركاب.

3- توافر الراحة اثناء الرحلة.

4- توافر عنصر الأمان.

ب- نظرية الموقع المعظم للربح لأوجست لوزاش

وتبحث نظرية الموقع المعظم للربح لأوجست لوزاش في اختيار أنسب المواقع المعظمة للربح لإنشاء المشروعات التي تتضمنها الخطة وتتمثل فروض نظرية الموقع المعظم للربح في:

1- التماثل التام في توزيع الموارد الخام اللازمة لنشاط المشروع على جميع أجزاء الحيز المتاح.

2- التوفر التام لوسائل النقل والمواصلات في كل مكان.

3- التماثل المطلق في توزيع السكان على أجزاء الحيز.

4- تطابق أذواق المستهلكين.

5- القدرة على دخول مشروعات أخرى متاحة للجميع.

وفي ظل هذه الفروض يمكن الحصول على التوازن المكاني العام عن طريق عاملين:

(1) رغبة المنتجين في تعظيم أرباحهم الفردية وكذلك رغبة المستهلكين في تعظيم استفادتهم عن طريق التعامل مع السوق الأرخص.

(2) زيادة عدد المنتجين زيادة كافية بحيث يتم التنافس بينهم على الحيز المتاح مما يؤدي على اختفاء الأرباح غير العادية.

وبناءً على فروض أوجست لوزاش تتساوي التكلفة الكلية للإنتاج والنقل في جميع المواقع وهكذا تتحقق امثلية موقع المنتجين عندما يحقق كل منتج فردي معظمة أرباحه وكذلك يعظم المستهلك استفادته لتساوي السعار المعروضة بين الأسواق. يأخذ على هذه النظرية عدم تطابق الفروض مع الواقع وكذلك تجاهلها للوفورات الخارجية واقتصاديات التجميع.

ت- نظرية التواقف والترابط لملفن جرينهت:

حيث تهتم هذه النظرية بتحديد التوازن الموقعي عند محاولة المنتجين معظمة أرباحهم في حالة وجود اختلاف بين تكاليف الإنتاج في مختلف المواقع مع وجود بعض الروابط والتكاملات الموقعية التي تؤثر على قوى الطلب، هذا وقد افترض ملفن جرينهت وجود اقتصاد متقدم، وفي لحظة من الزمن تم اختراع سلعة جديدة وعليه فالمنتج سوف يعمل على تحديد المنطقة السوقية للإنتاج

عند نقطة تساوي العائد الحدي مع التكاليف الحدية كما يعتمد توطين المنتجين الجدد في حقيقة المر على قوى الطلب، كما يعتمد على الفروق في تكاليف الإنتاج بين مختلف المواقع، وتساعد حرية دخول منتجين جدد للسوق على تغير تكاليف الإنتاج وحجم الطلب النسبي، وعليه يؤدي التنافس إلى تقليل حجم السوق من جديد، وبالتالي الأرباح حتى تصل في النهاية إلى التوازن الموقعي إلا إذا حدثت تغيرات في قوى الطلب أو حدثت تغيرات في عوامل التكلفة. ويأخذ على هذه النظرية عدم العناية بعوامل وتكلفة النقل وتغيراتها.

ث- نظرية موقع الصناعة لألفريد ويبر العالم الاقتصادي الألماني A.Weber:

وتنص هذه النظرية "على ضرورة وقوع الصناعة عند النقطة التي تبلغ فيها تكاليف النقل أدناه".

إذ اعتقد ويبر أن العوامل الثلاث التي تمثلها جوانب هذا المثلث هي:

1- مواقع المواد المستخدمة بالإنتاج.
2- مواقع مصادر الطاقة المحركة للمصنع.
3- مراكز الأسواق الرئيسية.

كما وتعد نظرية وبير المحور الاساسي لتحديد موقع الصناعة وكان تساؤله حول تحديد موقع صناعة معينة تقوم بتصنيع أو تقديم خدمة معينة في موقع معين بينما باقي المواد الخام متوفرة في أماكن أخرى، هذا وتقوم النظرية على افتراضين هما:

(1) دليل المادة الخام أي الوزن النسبي للمادة الخام إلى وزن الناتج المحول مع افتراض ثبات تكلفة العمل.

(2) أن تكاليف التحويل المكاني الواحد (النقل) تزيد بمعدل متناقص مع زيادة المسافة وأن هذه التكاليف ثابتة للوحدة لكل من الناتج النهائي والمادة الخام.

ويفضل استخدام مفهوم معامل العمل حيث يعب عن النسبة بين الوفر في تكلفة العمل للسلعة التي يتم نقلها من وجهة وبين تكاليف النقل الإضافية اللازمة لنقلها.

وهذه النظرية تظهر تطبيقاتها جلياً في مجال السياحة فعند إنشاء مشروع سياحي مثل فندق أو قرية سياحية أو حتى شركة لتسويق تذاكر سفر لرحلات جوية أو بحرية أو حتى برية يجب أخذ فروض هذه النظرية في الاعتبار.

ج- نظرية تمنطق المنتج لإدجار هوفر:

تهدف هذه النظرية إلى وضع معلومات أساسية تمنطق المنتج الفردي وتكليف النقل والاستقرار والتوازن المكاني والمساحات السوقية والمساحات السوقية العرضية، ويقصد بالمساحات السوقية التوزيع النطاقي للسلع المنتجة المتاحة للمستهلك، أما المساحة العرضية فيقصد بها التوزيع النطاقي للمادة الخام المتاحة للمنتج، وتتحدد المساحة والحدود السوقية لي فقط عن طريق الأسعار المتنافسة في السوق ولكن أيضاً عن طريق معدلات الشحن والفروق السعرية لمعدلات الشحن، وقد اوضحت الدراسة العوامل المؤثرة على تكاليف التحويل المكاني والمتماثلة في المسافة ونوع السلعة ونوع وسيلة النقل المتاحة وحجم الشحن ونوع الطرق المستخدمة وطبيعة المناخ والطبوغرافية السائدة.

هذا وقد أكد إدجار هوفر على أن المنتج الفردي يتطلع إلى اختيار الموقع الذي يحقق أكبر إيرادات مضمونة في ظل ظروف عمل مريحة أي انه يهدف إلى تدنية قيمة تكاليف النقل وذلك بالتحرك تجاه المادة الخام إذا كانت هناك خسارة في وزن المادة الخام أي أن دليل المادة أكبر من الواحد الصحيح أو التحرك تجاه السوق أذا كانت السلعة المنتجة كاسبة للوزن أي أن دليل المادة أقل من الواحد الصحيح. أو التمركز في نقطة متوسطة وفقاً لظروف أخرى على أن تكون خافضة للتكاليف الكلية.

ح- نظرية والتر إيزارد:

لقد حققت عن التكامل بين البعد النطاقي والنظرية التقليدية للمنشأة حيث أظهر التحليل الموسع أن إجمالي المتغيرات والعوامل غير النطاقية يعتبر من الأخطاء الجسمية مثلها في ذلك مثل إهمال وتجاهل عوامل المكان في التحليل الاقتصادية التقليدي وتعد نظرية ولتر إيزارد النظرية العامة التي تتعلق بتحديد موقع الصناعة والمساحات السوقية وأنماط استخدام الأراضي والتجارة والبناء الحضري. وقد أكد والتر إيزارد على أن العلاقة بين الموقع الأمثل والتجارة وجهين لعملة واحدة.

الفصل السادس

مشاكل النقل والتوزيع[1]

1- انظر إلى :

1- د. نور الدين، هرمز، إدارة المخازن والمشتريات، كلية الاقتصاد، التعليم المفتوح، جامعة تشرين، 2008.

2- محمد توفيق ماضي، إدارة الإنتاج والعمليات، كلية التجارة – جامعة الإسكندرية،الدار الجامعية، لا يوجد عام النشر.

تعتبر طريقة النقل أحد أساليب البرمجة الخطية – فرغم أن المشكلة يمكن حلها بأسلوب البرمجة الخطية – إلا أن أسلوب النقل أسهل في حل مثل تلك المشاكل – ولذلك فهي تستخدم في المشاكل الخاصة بتوزيع الموارد من مصادرها إلى مراكز الإنتاج بحيث يمكن تخفيض تكلفه النقل إلى أدنى مستوى ممكن، أو تدنيه زمن نقل هذه الموارد إلى مراكز الإنتاج أو نقل المنتجات من مراكز الإنتاج المتعددة إلى المستودعات المخازن الموجودة بمواقع مختلفة بحيث يترتب في النهاية تدنية تكلفة النقل.

تعتمد هذه الطريقة في الحل باستخدام المحاولة والخطأ Trial and Errors وليس من المؤكد التوصل إلى الحل الأمثل في أول محاولة – الأمر الذي يتطلب إجراء المزيد من المحاولات لتحسين الحل حتى نصل إلى الحل الأمثل.

يدور تساؤل حول كيفية حل أي مشكلة باستخدام أسلوب النقل وكيفية التوصل إلى الحل الأمثل – لتحقيق هذه الغاية نعطي المثال الآتي:

بفرض أننا نواجه مشكلة نقل مواد وقطع وأجزاء من مكان لآخر أي من أماكن الإنتاج إلى المخازن (المستودعات) بأقل تكلفة ممكنة – علماً بأن مراكز الإنتاج هي أ، ب، ج ومواقع التخزين هي س، ص، ع، ل وأن عدد الوحدات المنتجة في كل من هذه المواقع بالطن على التوالي هي 8، 13، 11، والطاقة الاستيعابية لكل مستودع على التوالي هي 7، 10، 6، 9. وكانت تكلفة النقل بالدولار من كل موقع إلى كل مستودع كما يلي:

المستودع / مراكز الإنتاج	س	ص	ع	ل
أ	10	22	10	20
ب	15	20	12	8
ج	20	12	10	15

لكي يتم حل هذه المشكلة يتم إعداد جدول كالآتي (1/3).

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10	22	10	20	8
ب	15	20	12	8	13
ج	20	12	10	15	11
إجمالي	7	10	6	9	32

يتضح من الجدول السابق ما يلي:

1) تم رصد في العمود الأول رأسياً مراكز الإنتاج وأمام كل مركز في العمود الأخير كمية الإنتاج لمركز الإنتاج.
2) تم رصد في الصف الأول بأعلى الجدول المخازن (المستودعات) والصف الأخير أسفل الجدول وأسفل كل مستودع طاقة كل مستودع – كما يلاحظ أن مجموع العرض الإنتاج = مجموع الطلب (الطاقة الاستيعابية للمستودعات).
3) تم رصد بأعلى كل خلية ناحية اليمين تكلفة النقل من كل مصنع إلى المستودع.

بناء على ما تم إعداده بالجدول السابق – يتطلب الأمر توزيع إجمالي إنتاج المصانع (32 طن) على المستودعات، بحيث تكون تكلفة النقل أقل ما يمكن، في ظل القيود الخاصة بكل مركز إنتاج والطاقة الاستيعابية لكل مستودع.

الحل المبدئي Initial Solution

يتم الحل المبدئي بطريقة حكمية أي عرفية مع تجاهل تكلفة النقل – وبحيث نبدأ من أعلى الركن الشمالي للمصفوفة ويسمى بالركن الشمالي الغربي (Northwest Corner) – سوف نستخدم طريقة الركن الشمالي الشرقي وهي تعادل طريقة الركن الشمالي الغربي حيث أن إنتاج المراكز (أ) = 8 أطنان بينما احتياجات المستودع (س) = 7 وبذلك نضع 7 أطنان من مركز الإنتاج(أ) إلى المستودع (س) أي نخصص 7 أطنان في الخلية (أ س)، ولا زال لدينا طن من الإنتاج لم يتم توزيعه بعد من إنتاج المركز (أ)، مما يعني توزيع الاستمرار في الاتجاه نحو اليسار تحت العمود (ص)، ثم نضع الطن المتبقي مما يعني توزيع إنتاج المراكز(أ) – ولكن لا زال المستودع (ص) بحاجة إلى 9 أطنان أخرى – وبذلك ننزل لأسفل إلى الصف الذي به مركز الإنتاج (ب) ونضع باقي احتياجات المستودع (ص) مما يعني تخصيص 9 أطنان من إنتاج مركز الإنتاج (ب) وتوزيعها للخلية (ب ص) – يتبقى بعد ذلك 4 وحدات من إنتاج المركز (ب) – لذلك تنتقل ناحية اليسار على ذات الصف الخاص بمركز الإنتاج (ب) ونضع الوحدات المتبقية في الخانة (ب ع)، وبذلك تم توزيع إنتاج مركز الإنتاج (ب) ولكن لا زال المستودع (ع) بحاجة إلى وحدتين – لذلك ننزل على السلم إلى أسفل لنفي باحتياجات المستودع (ع)، نخصص للخلية (ج ع) وحدتين من إنتاج مركز الإنتاج (ج). وبذلك يتم استيفاء وتغطية احتياجات المستودع (ع) – ولكن لا زال مركز الإنتاج (ج) به 9 وحدات متبقية – لذلك نتجه إلى اليسار على ذات الصف إلى المستودع (ل) – حيث نجد احتياجاته = 9 طن يتم تغطيتها من إنتاج المركز (ج) كما هو موضع بالجدول التالي:

جدول 3 يوضح الحل المبدئي وفقاً للركن الشمالي الشرقي

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	20 (7)	22 ← (1)	10	20	8
ب	15	20 ↓ ←(9)	12 ↓(4)	8	13
ج	20	12	10 (2)	15 ← (9)	11
إجمالي	7	10	6	9	32

من الجدول – يتضح أن إجمالي التكلفة المترتبة على الحل المبدئي، هي كما يلي:

أ س ←7× 20 = 140

أ ص← 1×22 = 22

ب ص← 9×20 = 180

ب ع ← 4× 12 = 48

ج ع ← 10× 2 = 20

ج ل ← 9× 15 = 135

$475

تسمى الطريقة المستخدمة في الحل المبدئي بطريقة الحجر المتنقل The stepping stone method– وتسمى الخلايا الموزع بها الإنتاج على المستودع بالخلايا المملوءة (أو المشغولة) أما الخلايا التي ليس بها إنتاج موزع على المستودعات بالخلايا الفارغة، ولذلك سوف نستخدم لفظ خلايا مستغلة

وأخرى غير مستغلة كما يلاحظ أيضاً ما يلي:

1- مجموع قيود الطاقة = الطاقة الإجمالية لكل مراكز الإنتاج.

2- مجموع الطلب الكلي للمستودعات = مجموع احتياجات هذه المستودعات.

3- مجموع الطاقة الإجمالية = مجموع الطلب الكلي.

وبذلك نجد أن مجموع الخلايا المستغلة من أي حل يساوي.

[عدد الصفوف + عدد الأعمدة -1]

لذلك يجب توافر هذا الشرط – ولكن إذا حدث اختلال فكيف تتم معالجة هذا الوضع وهو سوف نتعرض له فيها بعد والتي تسمى بحالة Degeneracy.

يدور تساؤل حول ما إذا كان الحل المبدئي هو الحل الأمثل – لكي نجيب على هذا التساؤل فلا بد من اختبار الخلايا غير المستغلة بهدف التوصل إلى الحل الذي يؤدي إلى تدني التكلفة.

تحسين الحل المبدئي Improving the initial solution

يدور تساؤل حول ما إذا كان الحل الذي تمّ التوصل إليه بطريقة الركن الشمالي الشرقي المبدئي هو الحل المفضل ؟ يمكن الإجابة على هذا التساؤل من خلال اختبار الخلايا غير المستغلة (الفارغة). ومن ثمّ التعرف على ما إذا كان هذا التوزيع سيؤدي إلى التأثير على التكلفة الكلية (لاحظ أن الهدف هو توزيع الإنتاج على المستودعات بأقل تكلفة ممكنة) – فإذا ما تمّ إجراء التبديلات الممكنة للتوزيع على هذه الخلايا الفارغة – فإنه يمكن تحديد إي من الحلول التي تم التوصل إليها هو الحل الأمثل.

يجب ملاحظة أن أي تغيير أو تبديل لا بد أن يتم في ظل قيود الطاقة الإنتاجية لمراكز الإنتاج والطاقة الاستيعابية للمستودعات (أي قيود العرض والطلب) نفترض أننا اخترنا الخلية (ب س) وهي خلية فارغة وتم إضافة طن إلى الخلايا (ب س) ،(أ ص) ،ثم تمّ طرح طن من كل من الخلايا أ س ،ب ص –

تعني هذه الخطوة أننا حافظنا على توازن العرض والطلب أي تمّ في ظل قيود الطلب والعرض – ويوضح الجدول التالي هذه الخطوة والآثار المترتبة على عملية التغيير على التكلفة.

جدول يبين تقييم الخلية (ب س)

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي العرض
أ	10 (7)(-) ←	22 (1)(+)	10	20	8
ب	15 (+)	20 ↓ (9)(-) ←	12 (4)	8	13
ج	20	12	10 ↓ (2)←	15 (9)	11
إجمالي الطلب	7	10	6	9	32

يلاحظ من الجدول ما يلي:

1- أن الأثر المترتب على توزيع وحدة على الخلية (ب س) على التكلفة كما يلي:

$$7+=20\times1-22\times1+10\times1-15\ \times1$$

2- يلاحظ أن هذا التوزيع يؤدي إلى زيادة صافية إلى التكلفة الإجمالية للحل المبدئي بما يعادل 7$ نتيجة وحدة واحدة توضع في الخلية الفارغة (ب س) وإجراء التعديلات اللازمة بحيث نحافظ على توزان العرض والطلب– ويعني هذا أن هذا الحل مرفوض.

يتم بعد ذلك تقسيم أثر التوزيع على كل خلية فارغة بنفس الطريقة السابقة – ولا يشترط في كل الأحوال أن يكون النموذج أو الشكل الذي يتم تقسيمه بأخذ شكل

مستطيل rectangular مغلق كما في الشكل السابق المبين بالجدول عند تقسيم الخلية (ب س) – ويوضع الجدول التالي نمط تقسيم الخلية (س ج).

جدول 3\4 يبين تقسيم الخلية (ب س) كمدخل لتحسين الحل

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 (7)(−) ←	22 (1)(+)	10	20	8
ب	15 ↑ (+)	20 → (9) (−)	12 (4)	8	13
ج	20	12	10 (2)	15 (9)	11
إجمالي	7	10	6	9	32

فرغم أننا ذكرنا أنه يجب السير وفقا لمسار مغلق closed path بدءاً من الخلية المراد تقسيمها ثم العودة إليها في شكل زاوية قائمة إلى الخلية المملوءة – ويوضع الجدول تقسيم الخلية (ج س) بشرط السير في مسار مغلق بدءاً من الخلية الفارغة موضع التقسيم ثم العودة إلى خلية مملوءة وكما هو أنه لا يأخذ شكل مستطيل.

جدول5/3 يوضع تقسيم الخلية س كمدخل لتحسين الحل

من / إلى	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 (7)(−) ←	22 (1)(+)	10	20	8
ب	15 ↑	20 ↓ (9) (−) ←	12 (4)(+)	8	13
ج	20 (+)	12	10 (2) (−) →	15 (9)	11
إجمالي	7	10	6	9	32

يتضح من الجدول :

1- أن شغل الخلية (ج س) وإجراء التعديلات الضرورية – ترتب على ذلك تأثير على التكلفة بحسب كما يلي :

10−12×1+20×1−22×1+10×1−20×1

(10+20+10)−(12+22+20)=

14+=40−54=

من الواضح أنه يترتب على هذا الحل زيادة في التكلفة بالمقارنة بالحل المبدئي بما يعادل 14$ مما يعني أن هذا الحل ليس الحل الأمثل .

2- يعني ما سبق أن الخلية المراد تقييمها نضع علامة (+) مما يعني إضافة طن إلى هذه الخلية ،ثم إضافة (−) ثم موجب وهكذا في شكل مسار مغلق، وذلك بهدف تقييم خلية فارغة – فإذا كان الحل المبدئي الحكمي تمّ

إعداده جيداً – فسوف نرى كما هو واضح بالجدول السابق بتقييم الخلية (ج س) أنه لا توجد أي وفورات يمكن تحقيقها من هذا التوزيع – وبناء على ذلك تم اختبار كل الخلايا الفارغة في العمود (س) مما يتطلب تقييم الخلايا الفارغة بالعمود (ص).

بتقييم الخلية (ج ص) وهي الخلية الوحيدة غير المملوءة بالعمود (ص)، ويتم ذلك بنفس الأسلوب الذي تمّ به تقييم الخلايا السابقة بالعمود (س) – ويوضح الجدول التالي أثر تقييم الخلية (ص) على التكلفة.

جدول 6/3 يبين أثر الخلية (ص) على التكلفة

من \ إلى	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 (7)	22 (1)	10	20	8
ب	15	20 (9) (−)	12 (4) (+)	8	13
ج	20	12 (+)	10 (2) (−)	15 (9)	11
إجمالي	7	10	6	9	32

<u>يتضح من الجدول ما يلي:</u>

1- التكلفة المترتبة على هذا الحل (بتوزيع وحدة على الخلية (ج ص) = $10-1\times12+1\times20-1\times12$

$= 24-30 = -6$

2- طالما أن هذا التوزيع يؤدي إلى تخفيض التكلفة – يجب توزيع أكبر عدد

من الوحدات على الخلية (ج ص) مع مراعاة التوازن بين العرض والطلب

3- ولكن هذا التخصيص للخلية (ج ص) يتوقف على العدد الموجود بالخلية التي ينقل منها ويبلغ هنا 2 طن أي بالكمية الموجودة بالخلية (ج ع) أقصى وفر يمكن تحقيقه من ملأ الخلية (ج ص) هو 2 ×(6)= -12 التكلفة الكلية= 475 -12 =463 $.

من هذا يتضح وجود ميزة أو وفر من عملية التغيير أو استبدال خلية بأخرى لأنه يترتب على ذلك وفرة في التكلفة تساوي 6$ نتيجة نقل وحدة (طن) من (ج ع) إلى (ج ص)، ومن (ب ص) إلى (ب ع) – ونظراً لأن الحد الأقصى يساوي 2 وحدة ولا يمكن أن يكون الرقم (الأطنان) بأحد الخلايا أقل من الصفر (أي سالب) وبذلك يكون الحد الأقصى الذي يمكن إدخاله في الحل هو 2 طن. ثم يتم اختبار الخلايا الأخرى غير المستغلة حتى نصل إلى الحل الأمثل.

الحل الأمثل. Optimal solution

يتضح من الجدول السابق أننا توصلنا إلى أحد الحلول المثلى حيث نجد أن التكلفة الكلية في ظل هذا الحل تساوي330$ وهو ما يعادل تخفيض بنسبة 30% تقريباً بالمقارن بالتكلفة في حالة استخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي الحكمية. من هذا يتضح أن طريقة الركن الشمالي الشرقي ليست هي الطريقة المثلى للتواصل إلى الحل ولكنها نقطة بداية للحل – ويمكن تحسين الحل المبدئي وإنما نجد العديد من الطرق التي يمكن تخليصها فيما يلي:

1- طريقة التفضيل المشترك.

2- طريقة الركن الشمالي الشرقي وقد تعرضنا (لها سالفاً).

3- طريقة أقل التكاليف أو أعلى الأرباح.

4- طريقة فوجال التقريبية:

وفي حالة استخدام أي من الطرق السابقة لا بد من اختيار مثالية الحل ويتم ذلك عن طريق إحدى الطرق الآتية:

1- طريقة الحجر المتنقل Stepping stone method.

2- طريقة التوزيع المعدل Modified method distribution (mod)

وللحل وفقاً لهذا الأسلوب لا بد من إتباع عدد من الخطوات بافتراض توافر بيانات عن شركة الطوب الإسمنتي والخاصة بطاقات المصانع واحتياجات مراكز التوزيع وتكلفة نقل الوحدة وبذلك يتم الحل وفقاً لما يلي:

الخطوة الأولى: وضع المشكلة في شكل جدول النقل

ويتضح ذلك من الجدول (7/3) الذي يحتوي على مجموعة من الصفوف يعبر كل منها عن أحد المصانع ومجموعة من الأعمدة يعبر كل منها عن أحد مراكز التوزيع. كما يوجد صفاً إضافيا في آخر الجدول يعبر عن مقدار الطلب اللازم لكل مركز توزيع وإجمالي الطلب. وأيضاً يوجد عموداً إضافياً في آخر الجدول يعبر عن مقدار الطاقة اللازمة لكل مصنع وكذلك إجمالي الطاقات المتاحة بها جميعاً. أما بيانات تكلفة نقل الوحدة فقد تم وضعها في أعلى الركن الشمالي الشرقي من كل خلية في الجدول (بالطبع يمكن وضعها على يسار الخلية أيضاً في الركن الشمالي الغربي).

الخطوة الثانية: عمل التوازن إذاً لزم الأمر

بتأمل الأرقام الواردة في كل من الصف والعمود الأخير في مصفوفة النقل الأساسية نجد أن مجموعة الطاقة المتاحة = 120+80+80=280 وحدة هو تماماً مجموعة الطلب اللازم في مراكز التوزيع =150+70+60+280. وعلى ذلك فالمشكلة متوازنة ،لا يلزم إجراء أية تعديلات أخرى.

من / إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة
بركة السبع	8	10	9	120
دمنهور	12	5	15	80
أبو جماد	7	14	9	80
الطلب	150	70	60	280

الجدول (7/3) جدول النقل لشركة الطلب الإسمنتي

الخطوة الثالثة: إيجاد حلاً مبدئياً:

بينا فيما سبق أن الحل المبدئي هو الذي يأخذ في الحسبان كل من قيود الطاقة وقيود الطلب، ويفي بشرط:

عدد المتغيرات الأساسية = عدد الصفوف + عدد الأعمدة −1

ولنكن الآن أكثر تحديداً: أن الحل المبدئي يجب أن يكون ممكناً feasible كما أنه يجب أن يكون أساسياً basic ولذلك صحيح ،كما فعلنا في أسلوب السمبلكس، أن يطلق عليه الحل الممكن الأساسي المبدئي initial basic feasible وحتى يمكن تحقيق هاتين الخاصيتين في مشكلة النقل يجب أولاً ألا يتعارض هذا الحل مع أي من قيود الطاقة أو قيود الطلب. وذلك أمر ممكن أن نضمنه بمجرد أننا في تحديد الكميات الواجب نقلها نراعي ألا تزيد على إجمالي الطاقة في كل مصنع، كما أن الكميات التي تنقل إلى كل مركز لا تزيد عن إجمالي المطلوب في هذا المركز. ويمكن القول إن أي من الطرق الأربعة – التي سوف نتناول بعضها فيما بعد– تضمن تلقائياً تحقق هذا الشرط. أما الشرط الثاني، وهو شرط أن يكون حلا أساسياً، فيعني أن المتغيرات المختارة كأساس للحل (المتغيرات الأساسية) يجب أن يكون بينها وبين عدد القيود (المعادلات) ذات التأثير Effective علاقة عددية

معينة.

فإذا تأملنا المعادلة الواحدة التي بها متغيرين مجهولين، نجد أنه للوصول إلى حل لقيم هذين المتغيرين يجب أن نفترض أن واحداً من هذه المتغيرات يساوي الصفر. فلا يمكن استخدام معادلة واحدة إلى قيم مجهولين. كما لا يمكن استخدام معادلتين في الوصول إلى قيم ثلاثة مجاهيل. ولكننا في قواعد الجبر نعرف أن عدد المعادلات يجب أن يعادل عدد المجاهيل حتى يمكن حل هذه المعادلات معاً لتحديد قيمة هذه المجاهيل. لذلك وباستخدام اصطلاحات البرمجة الخطية، نقول أن عدد المجاهيل التي يمكن أن نحدد قيمتها يجب أن يساوي عدد القيود (المعادلات في الصيغة النمطية) المأثرة. أما معنى مأثرة، فهو ألا يكون قيداً زائداً Redundant.

وبتطبيق هذا المفهوم السابق نجد أن الخلايا التي يتم ملئها تعبر عن المتغيرات الأساسية وأن الخلايا التي تظل فارغة تعبر عن المتغيرات غير الأساسية. وعلى ذلك فإن عدد الخلايا المملوءة يجب أن يساوي عدد القيود المأثرة. وبتأمل القيود الموجودة في مشكلة النقل نجد أنها عبارة عن قيود طاقة (عددها هو عدد الصفوف) وقيود طلب (عددها هو عدد الأعمدة). وعلى ذلك فإن عدد القيود بصفة عامة في مشكلة النقل = عدد الصفوف + عدد الأعمدة. والسؤال الآن: هل كل هذه القيود تعد قيوداً مؤثرة؟ الإجابة هي بالنفي. فإذا كان لدينا قيود طاقة عددها (م) وقيود طلب عددها (ك) فإن تحقق القيود التي عددها (م + ك−1) يضمن تلقائياً تحقق القيد (المعادلة) الذي رقمه (م + ك) ويرجع ذلك بشكل أساسي إلى خاصية التوازن التي تتحقق في مشكلة النقل، وذلك كما يلي:

مجد قيود الطاقة (م قيود) = الطاقة الإجمالية.

ومجد قيود الطلب (ل قيود) = الطلب الإجمالي.

ونطر لأن الطاقة الإجمالية = الطلب الإجمالي.

فإذا ذلك يعني أن مجد قيود الطاقة (م قيود) = مجد قيود الطلب (ل قيود).

ومنها يمكن أن نخلص إلى أن هاتين المعادلتين متماثلتين Identical ويمكن الاستغناء عن أحدهم مع تحقيق نفس الشرط. وبذلك يكون لدينا معادلة زائدة وأن عدد القيود المؤثرة هو (م + ل−1).

وبناء على ذلك فإن عدد الخلايا المملوءة في أي حل من حلول مسألة النقل الممكنة يجب أن يكون معادلاً لعدد (الصفوف + الأعمدة−1).

ولنوضح هذه الفكرة أكثر عن طريق تأمل القيود الستة الموجودة في مشكلة شركة الطوب الإسمنتي. بفرض أن القيد رقم (6) قد تم تجاهله.... هل يؤثر ذلك على النتائج التي نتوصل إليها ؟... إذا تحققت القيود من (1) إلى (5) فيعني ذلك أن.

س$_{31}$ = 120 − س$_{11}$ − س$_{21}$ (7)

س$_{32}$ = 80 − س$_{12}$ − س$_{32}$ (8)

س$_{33}$ = 80 − س$_{13}$ − س$_{23}$ (9)

س$_{11}$ = 15 − س$_{2}$ − س$_{13}$ (10)

س$_{21}$ = 70 − س$_{22}$ − س$_{13}$ (11)

ويجمع المعادلات (7)، (8). (9) نجد أن:

س$_{31}$ + س$_{32}$ + س$_{33}$ = 280 − س$_{11}$ (− س$_{21}$ − س$_{22}$ − س$_{13}$ − س$_{23}$)

وبالتعويض عن قيمة كل من س$_{11}$، س$_{21}$ من المعادلتين (10)، (11) في المعادلة الأخيرة التي توصلنا إليها فيكون لدينا:

س$_{31}$ + س$_{32}$ + س$_{33}$ = 280 − (150 − س$_{12}$ − س$_{13}$)

− (70− س$_{22}$ − س$_{23}$)

− س$_{12}$ − س$_{22}$ − س$_{13}$ − س$_{23}$

= 130 + س$_{12}$ + س$_{13}$ − 70+ س$_{22}$ + س$_{23}$

− س$_{12}$− س$_{22}$ − س$_{13}$ − س$_{33}$

س$_{31}$ + س$_{32}$ + س$_{33}$ = 60. وهي بالضبط المعادلة رقم (6) في القيود

نخلص من كل ذلك أن وجود شرط التوازن في مشكلة النقل يجعل عدد القيود

المؤثرة = عدد الصفوف + عدد الأعمدة –1 وبناء على ذلك فإن عدد المتغيرات الأساسية في أي من الحلول الممكنة يجب أن يكون معادلاً لـ (عدد الصفوف + عدد الأعمدة –1) وهذا بالضبط هو عدد الخلايا المملوءة في أي حل من حلول مسألة النقل.

ولذلك يجب التأكد دائماً خلال مراحل الحل من تحقق هذا الشرط، حتى لا يحدث ما يسمى رياضياً بحالة الانتكاس Degeneracy والتي سوف نعالجها فيما بعد.

وسوف نعرض في هذا الجزء لكيفية الوصول إلى الحل المبدئي. وعلى الرغم من أن طريقتي الركن الشمالي الشرقي وفو جال التقريبية هما الأكثر شيوعاً، إلا أننا سوف نعرض لكيفية استخدام الأساليب الأربعة الممكن استخدامها في هذا الشأن.

(أ) استخدام طريقة التفضيل المشترك Mutually Preferred Method في تحديد الحل المبدئي:

تعتمد هذه الطريقة على تحديد الخلية التي تعد مفضلة بالنسبة لكل الخلايا التي تقع في نفس الصف الموجودة فيه وأيضاً مفصلة بالنسبة لكل الخلايا التي تقع في نفس العمود الموجودة فيه. ويكون أساس التفصيل هو تكلفة نقل الوحدة. وبالنظر إلى تكلفة نقل الوحدة في كل الخلايا الموجودة في الجدول (8/3) نجد أن الخلية (دمنهور/ الإسكندرية) تعد مفضلة على كل الخلايا في الصف الثاني. فتكلفة نقل الوحدة بها (5) هي أقل من القيم الموجودة بالخلايا الأخرى في الصف (12، 15) كذلك فإن ذات الخلية تعد مفضلة على كل الخلايا في العمود الثاني. فقيمتها أقل من 14،10 الموجودة في الخلايا الأخرى في ذات العمود. وينطبق نفس الشرط على الخلية (أبو حماد / القاهرة) فتكلفة النقل بها تجعلها النقل بها تجعلها مفضلة على كل الخلايا في الصف الأخير وعلى كل الخلايا في العمود

الأول. ويعني ذلك أن كل من الخلايا (دمنهور/ الإسكندرية) و (أبو حماد/ القاهرة) هي خلايا ذات تفضيل مشترك من وجهة نظر كل من الصفوف الأعمدة.

وتكون الخطوة التالية الآن هي محاولة ملء هذه الخلايا بأقصى كمية ممكنة. وهي عبارة عن الكمية التي لا تخل بشرطي الطاقة والطلب، ثم نقوم بعد ذلك بتعديل القيم الموجودة في كل من الصف الأخير والعمود الأخير، واستبعاد الصفوف والأعمدة التي تم استخدام طاقتها أو إشباع كل الطلب اللازم لها. وكذلك كما يلي في الجدول (8/3).

من/ إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة المتبقية
بركة السبع	8	10	9	120
دمنهور	12	5 70	15	10 =70−80
أبو حماد	7 80	14	9	80−80=صفر
الطلب المتبقي	= 80−150 70	= 70−70 صفر	60	280

جدول (8/3)

وباستبعاد هذا الصف الثالث (أبو حماد) والعمود الثاني (الإسكندرية) يكون لدينا الجدول التالي (8/3).

من/ إلى	القاهرة	المنصورة	الطاقة
بركة السبع	8 70	9	50 = 70 − 120
دمنهور	12	15	10
الطلب	70−70= صفر	60	130

جدول (9/3)

بتكرار نفس الخطوات السابقة نجد أن الخلية (بركة السبع/ القاهرة) تعتبر مفضلة سواء بالنسبة للعمود الأول، أو الصف الأول ولذلك نقوم بملئها بأكبر قدر من الوحدات وهو 70 وحدة عند هذه المرحلة، باستبعاد العمود الأول نجد أنه لا يوجد لدينا إلا عمود المنصورة والذي سوف نستخدمه في استكمال توزيع كل الوحدات المتاحة، وذلك بإضافة خمسون وحدة في الصف الأول وعشر وحدات في الصف الثاني، كما يلي:

من/ إلى	المنصورة	الطاقة المتبقية
بركة السبع	9 50	50
دمنهور	15 10	10
الطلب المتبقي	60	60

جدول (9/3)

ومن إجمالي كل هذه الجداول معاً نجد أن الحل المبدئي الذي توصلنا إليه حسب طريقة التفضيل المشترك هو كما في الجدول (10/3) ويمكن حساب تكلفته الإجمالي عن طريق ضرب الكميات المنقولة في تكلفة الوحدة والجمع على النحو

التالي:

من/ إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة المتبقية
بركة السبع	8 70	10	9 50	120
دمنهور	12	5 70	15	80
أبو حماد	7 80	14	9	80 80
الطلب	150	70	60	280

جدول (10/3) الحل المبدئي لمشكلة شركة

الطوب الرملي باستخدام طريقة التفضيل المشترك

تكلفة الحل المبدئي = 70(8) + 50 (9) + 70(5) + 10(15) + 80 (7)

= 560 + 450 + 350 + 150 + 650 = 2070 جنيه

ويلاحظ أن هذا الحل المبدئي هو حلاً أساسياً ويرجع ذلك إلى أن عدد الخلايا المملوءة = عدد المتغيرات الأساسية = (عدد الصفوف + عدد الأعمدة −1) = (3+ 3−1) = 5 خلايا (متغيرات).

ويعني ذلك أن س$_{11}$ = 70، س$_{31}$ = 50، س$_{22}$ = 70،

س$_{32}$ = 10، س$_{13}$ = 80 وجميعها متغيرات أساسية. أما س $_{11}$ = س $_{12}$ = س$_{23}$ = س$_{23}$ = صفر وجميعها متغيرات غير أساسية.

(ب) استخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي Northeast Corner Rule في تحديد الحل المبدئي:

وهذه هي أبسط الطرق الأربعة في تحديد حلاً مبدئياً. ويمكن تلخيص خطواتها فيما يلي:

1) أبدأ من الركن الشمالي الشرقي (أعلى خلية على يمين جدول النقل) وضع بها أكبر قيمة ممكن أن تعطى للمتغير س 11 دون أن يخل ذلك بشرط الطاقة والطلب. ويعني ذلك أن القيمة سوف تكون أقل القيمتين الموجودتين في آخر الصف (الطاقة) وفي أخر العمود (الطلب).

2) سوف يترتب على الخطوة السابقة إما استخدام كل الطاقة الموجودة في المصنع الموجود في الصف الأول أو الوفاء بالطلب اللازم بمركز التوزيع الموجود في العمود الأول أو كليهما معاً. فإذا كانت القيمة الموضوعية في خلية الركن الشمالي الشرقي قد أدت إلى استيعاب كل الطاقة فقط فإن ذلك يقضي باستبعاد هذا الصف تماماً من أية عمليات أخرى وتعديل رقم الطلب في العمود بمقدار القيمة التي يتم الوفاء بها. أي يتم طرح القيمة الموضوعية في الخلية من القيمة الموجودة في أسفل العمود.

أما إذا كانت القيمة الموضوعية في خلية الركن الشمالي قد أدت إلى الوفاء بكل الطلب فقط، فإن ذلك يقضي باستبعاد هذا العمود تماماً من أية عمليات أخرى وتعديل رقم الطاقة في الصف بمقدار القيمة التي تم استخدامها. أي يتم طرح القيمة الموضوعة في الخلية من القيمة الموجودة في آخر الصف.

أما إذا كان الرقم الموضوع قد أدى إلى استيعاب كل الطاقة وكل الطلب اللازم للصف والعمود، فإن ذلك يستلزم استبعاد كلاً من الصف والعمود من أية عمليات حسابية أخرى.

3− كرر نفس الخطوات السابق مع البدء بالخلية التي تقع في الركن الشمالي الشرقي الممكنة إلى أن يتم استخدام كل الطاقات المتاحة، وكذلك الوفاء بكل أرقام الطلب في مراكز التوزيع.

وبتطبيق ذلك على مثال شركة الطوب وسمنتي يكون لدينا الحل المبدئي التالي في الجدول (11/3).

والذي يكون فيه عدد الخلايا المملوءة = عدد الصفوف + عدد الأعمدة −1 = 3+3−1 = 5 وبالتالي فهو حلاً ممكناً وأساسياً كما أن تكلفة الحل = 120 (8) + 30(12) + 50(5) + 20 (14) + 60 (9) = 960 + 360 + 250 + 280 + 540 = 329 جنيه.

ويعني هذا الحل أن:

س$_{11}$ = 120، س$_{12}$ = 30، س$_{22}$ = 50، س$_{23}$ = 20، س$_{33}$ = 60 وجميعها متغيرات أساسية.

أما الخلايا الفارغة فتعنى أن س $_{21}$ + س$_{31}$ + س$_{32}$ = س$_{13}$ = صفر، وجميعها متغيرات أساسية وبالطبع فإن هذا الحل غالباً ما يكون بعيداً جداً عن الحل الأمثل، فهذه الطريقة لا تأخذ تكاليف النقل في الحسبان عند تحديد التوزيع.

من/ إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة المتبقية
بركة السبع	8 120	10	9	120
دمنهور	12 30	5 50	15	80
أبو حماد	7	14 20	9 60	80
الطلب	150	70	60	280

جدول (11/3)

الحل المبدئي لشركة الطوب الإسمنتي باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي

(ج) طريقة أقل التكاليف The Least – Cost Method في تحديد الحل المبدئي:

تحاول هذه الطريقة أن تأخذ في الحسبان الهدف من حل مشكلة النقل، وهو تقليل التكاليف، عند تحديد الحل المبدئي. ويكون ذلك عن طريق أن تراعي تكاليف نقل الوحدة عند تحديد أقصى عدد من الوحدات يجب وضعه في أحد الخلايا ويمكن إيجاز خطوات هذه الطريقة فيما يلي:

1) حدد الخلية التي بها أقل تكلفة نقل للوحدة من بين كل الخلايا الموجودة في جدول النقل. ثم ضع بهذه الخلية أقصى عدد من الوحدات دون الإخلال بكل من قيود الطاقة وقيود الطلب في الصف والعمود، وفي حالة تعادل التكاليف يتم اختيار أي من الخلايا دون قيد، وسوف يترتب على هذه الخطوة إما استيعاب كل الطاقة في أحد الصفوف أو الوفاء بكل الاحتياجات في احد الأعمدة أو كليهما معاً.
2) إذا كانت الخطوة السابقة قد أدت إلى استيعاب كل الصفوف، استبعد هذا الصف من أية عملية أخرى وقم بتعديل رقم الطلب بخصم الكمية التي تم الوفاء في أسفل العمود. أما إذا أدت الخطوة السابقة إلى الوفاء بكل الطلب في أحد الأعمدة فيجب استبعاد هذا العمود من أية عمليات أخرى وأن نقوم بتعديل رقم الطاقة بخصم الكمية التي تم استخدامها من القيمة الموجودة في آخر الصف. أما إذا أدت الخطوة السابقة إلى استبعاد كل الطاقة وكل الطلب في صف وعمود فيجب استبعاد كليهما من أية عمليات أخرى.
3) كرر الخطوات السابقة، باختيار الخلية المتاحة ذات التكلفة الأقل بعد

عمل التعديل حسب الخطوة الثانية، وذلك إلى أن يتم استخدام كل الطاقات والوفاء نكل الاحتياجات المطلوبة. وبتطبيق ذلك على مثال شركة الطوب الإسمنتي نصل إلى الحل المبدئي في الجدول (12/3) والذي فيه عدد الخلايا المملوءة = عدد الصفوف +عدد الأعمدة −1=5 وبالتالي فهو حلاً ممكناً وأساسياً كما أن تكلفة الحل هي 2070جنيه.

من/ إلى	**القاهرة**	**الإسكندرية**	**المنصورة**	**الطاقة**
بركة السبع	8 / 70	10	9 / 50	120
دمنهور	13	5 / 70	15 / 10	80
أبو حماد	7 / 80	14	9	80
الطلب	150	70	60	280

جدول (12/3)

الحل المبدئي لشركة الطوب الإسمنتي باستخدام طريقة أقل التكاليف، ويلاحظ على هذا الحل ما يلي :

1- هذا الحل ليس بالضرورة هو الحل المبدئي الذي توصلنا إليه باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي – ولكنه مجرد حلاً مبدئياً ممكناً وأساسياً.

2- تكلفة هذا الحل تعد أقل من تكلفة الحل المبدئي الذي توصلنا إليه باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرق. وعادة ما تكون هذه هي النتيجة في معظم الحالات إلا أنها ليست بقاعدة عامة. فذلك أيضاً يتوقف على توزيع تكلفة نقل الوحدات داخل الخلايا.

3- أنه على الرغم من الميزة الأساسية لهذه الطريقة وهي أنها تأخذ التكلفة في الحسبان إلا أنه يعاب عليها بصفة أساسية أنه عند تطبيقها قد يؤدي اختيار خلية ذات تكلفة منخفضة إلى صعوبة اختيار خلية أخرى قد تكون أفضل من حيث التكلفة الكلية ،ويرجع ذلك إلى استبعاد كل الصف أو كل العمود بسبب قيود الطاقة .ولذلك جاءت طريقة فوجال التقريبية للتغلب على طريقة حساب تكلفة الفرصة البديلة Opportunity cost.

(د) استخدام طريقة فوجال التقريبية Approximation method vocals (VAN) في تحديد الحل المبدئي :

تؤدي هذه الطريقة بشكل دائم إلى حل مبدئي أفضل من الحل الذي تقدمه طريقة الركن الشمالي الشرقي .وتؤدي أيضاً في أحيان كثيرة إلى الوصول إلى حل أفضل من الحل المبدئي الذي يتم التوصل إليه باستخدام طريقة أقل التكاليف. فواقع الأمر أنه في كثير من الأحيان يكون الحل المبدئي الذي نتوصل إليه باستخدام أسلوب VAMهل الحل الأمثل مباشرة. كما أن هذه الطريقة تعد أكثر ملائمة عند استخدام الكومبيوتر في الحل، وتقوم هذه الطريقة على فكرة توزيع الوحدات على الخلايا بشكل يقلل من تكلفة التوزيع الخطأ للوحدات. وتكلفة التوزيع الخطأ regret cost هي عبارة عن التكلفة الزائدة المترتبة على وضع وحدة خطأ في خلية يجب ألا تكون فيها. وسوف يتضح هذا المعنى عند تطبيق الخطوات التالية والواجب إتباعها لاستخدام هذه الطريقة :

1- أحسب تكلفة الخطأ penalty cost لكل صف وعمود. أما بالنسبة للصف فهي عبارة عن الفرق بين أقل تكلفة نقل للوحدات في الصف والتكلفة الأعلى التي تليها في ذات الصف – كذلك فإن تكلفة الخطأ للعمود فهي عبارة عن الفرق بين أقل تكلفة نقل للوحدة في العمود والتكلفة الأعلى التي تليها في ذات العمود .وبتطبيق هذه الخطوة على مثال شركة الطوب الإسمنتي يكون لدينا

الجدول (13/3)

من/ إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة	ص
بركة السبع	8	10	9	120	1
دمنهور	12	14	15	80	7
أبو حماد	7	14	9	80	2
الطلب	150	70	60	280	
ع	1	5	صفر		

(ص) تكلفة الخطأ في الصف، (ع)= تكلفة الخطأ في العمود جدول (13/3)

2- قارن كل الأرقام الواردة في العمود ص والصف ع وأختار الصف والعمود ذو تكلفة الخطأ الأعلى من بين كل تلك القيم المحسوبة. (وفي حالة تساوي قيمتين اختار على أساس تحكمي) وفي مثالنا الحالي نجد أن أعلى قيمة من بين تلك الأرقام هي القيمة 7 والموجود في صف دمنهور.

3- ضع في الخلية التي بها أقل التكاليف في الصف (أو العمود) المختار أقصى عدد ممكن من الوحدات مع عدم الإخلاء بقيود الطاقة والطلب. وسوف يترتب على هذه الخطوة تجنب أكبر قدر ممكن من تكلفة الخطأ في التوزيع. وفي المثال الحالي يتم اختيار (دمنهور/ إسكندرية) ليوضع بها أقصى رقم وهو 70 وحدة. ثم نقوم بعمل التعديل في قيم الصفوف أو الأعمدة واستبعاد الصف أو العمود ويكون لدينا الوضع التالي في الجدول (14/3).

من/ إلى	القاهرة	المنصورة	الطاقة	ص
بركة السبع	8	9	120	1
دمنهور	12 10	15	10	3
أبو حماد	7	9	80	2
الطلب	150	60	280	
ع	1	صفر		

جدول (14/3)

4- كرر نفس الخطوات السابقة، إلا أن يتم توزيع كل الوحدات. بتأمل الجدول السابق (14/3) نجد أن أكبر قيمة بين قيم كل من ص، ع والمحسوبة هي القيمة 3 الموجودة في صف دمنهور ولذلك تقوم بملأ الخانة ذات التكلفة الأقل في صف دمنهور وهي الخانة (دمنهور/ القاهرة) بأقصى كمية ممكنة وهي 10 وحدات فقط ونقوم باستبعاد صف دمنهور وعمل التعديلات والحسابات اللازمة كما في الجدول التالي (15/3).

من/ إلى	القاهرة	المنصورة	الطاقة	ص
بركة السبع	8	9	120	1
أبو حماد	7 80	9	80	2
الطلب	140	60	200	
ع	**1**	**صفر**		

جدول (15/3)

وبتأمل القيم في كل من ص، ع نجد أن أكبر قيمة هي (2) الموجودة في الصف أبو حماد وعلى ذلك يتم ملء الخلية (أبو حماد/ القاهرة) بأقصى قيمة ممكنة وهي 80 وحدة. وتكرار نفس الخطوات السابقة، لنصل حتماً إلى التوزيع التالي جدول (16/3) حتى دون حساب للقيم ص، ع.

من/ إلى	القاهرة	المنصورة	الطاقة	ص
	8	9		
بركة السبع	60	60	120	
الطلب	60	60	120	
ع				

جدول (16/3)

ويمكن الآن إكمال الحل المبدئ الذي توصلنا إليه بإتباع طريقة VAM في الجدول (17/3) والذي.

من/ إلى	**القاهرة**	**الإسكندرية**	**المنصورة**	**الطاقة**
بركة السبع	8 60	10	9 60	120
دمنهور	12 10	5 70	15	80
أبو حماد	7 80	14	9	80
الطلب	150	70	60	280

(17/3) الحل المبدئي باستخدام طريقة فوجال التقريبية

يتضح منه أن عدد الخلايا المملوءة = 5 وعلى فإن الحل يعتبر حلاً أساسياً ويعني الحل أن س$_{11}$ = 60، س$_{31}$ = 60، س$_{12}$ = 10، س$_{22}$ = 70، س$_{11}$= 80 وهذه هي المتغيرات الأساسية. أما المتغيرات س$_{21}$، س$_{32}$، س$_{23}$، س$_{33}$، فهي جميعاً متغيرات غير أساسية وقيمها تساوي الصفر. كذلك فإن تكلفة الحل = 60(8) + 60(9) + 10(12) + 70(5) + 80 (7) = 480 + 540 + 120 + 350 + 560 = 2050 جنيه.

وبمقارنة التكاليف التي توصلنا إليها في الأساليب الأربعة التي استخدمت لتحديد الحل المبدئي لشركة الطوب وإسمنتي كما في الجدول (3–18) نجد أن أسلوب VAM هو أفضلها. وذلك هو الوضع الشائع كما أوضحنا من قبل.

الأسلوب المستخدم	تكلفة الحل المبدئي
طريقة التفصيل المشترك	2070
طريقة الركن الشمالي الشرقي	2390
طريقة أقل التكاليف	2070
طريقة VAM	2050

جدول (18/3)

وبانتهاء هذه الخطوة الثالثة نكون قد توصلنا إلى حل مبدئي ممكن وأساسي ويجب هنا أن نلاحظ عدة ملاحظات:

1- إن هذه الطرق الأربعة السابقة هي مجرد بدائل فيمكن استخدام واحدة منها فقط للوصول إلى الحل المبدئي. وكلها ممكن استخدامها. ولا يلزم على الإطلاق استخدام أكثر من طريقة.

2- ليست هناك طريقة واحدة أفضل من الطرق الأخرى بشكل دائم وفي كل الحالات، ولكن الأمر يتوقف على شكل توزيع تكاليف نقل الوحدة في جدول النقل الأصلي.

3- هناك بعض الطرق تؤدي إلى نتائج أفضل من طرق أخرى في غالبية

الحالات. ومثال ذلك فإن طريقة أقل التكاليف تؤدي إلى حل مبدئي ذو تكلفة أقل من الحل الذي يتم التوصل إليه باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي، كما أن طريقة فوجال التقريبية تفوق كل الطرق في أحيان كثيرة.

4- إن معنى أن يعطي الحل المبدئي تكلفة أقل من حل المبدئي أخر هو أن هذا الحل (ذو التكلفة الأقل) سوف يستلزم خطوات أقل حتى نصل إلى الحل الأمثل. فطريقة VAM تستلزم عدد أقل من الخطوات (بعد الحل المبدئي) قبل الوصول إلى الحل الأمثل.

5- إن الحل المبدئي ليس هو نهاية المطاف في مشكلة النقل، فيجب القيام بخطوات أخرى للوصول إلى الحل الأمثل.

6- إن الطرق التي تتسم بالبساطة في الوصول إلى الحل المبدئي، مثل طريقة الركن الشمالي الشرقي، عادة ما تستلزم خطوات كثيرة حتى نصل إلى الحل الأمثل. والعكس، فالطرق التي تحتاج إلى جهد حسابي في الوصول إلى الحل المبدئي، مثل طريقة VAM، فإنها غالباً ما تحتاج إلى خطوات محدودة للتوصل إلى الحل الأمثل. وعلى ذلك فإن الأمر يعتبر نوع من المواءمة بين الجهد المبذول في مرحلة الحل المبدئي والجهد المبذول في مرحلة الحل الأمثل.

الخطوة الرابعة: اختبار مثالية الحل:

الغرض الأساسي لعملية اختبار مثالية الحل هو اختبار ما إذا كان الحل الذي بين أيدينا (**الحل المبدئي أو أي حل أخر**) يمكن أن يتحسن أو أنه يعتبر أفضل الحلول. وتتشابه الخطوات اللازمة لعمل الاختبار مع عملية اختبار مثالية الحل في ظل أسلوب السمبلكس. فنقوم أولاً بالتمييز بين المتغيرات الأساسية Basic والمتغيرات غير الأساسية Monobasic أما الأول فهي كل المتغيرات الموجودة في خلايا مملوءة. والثانية فهي كل المتغيرات الموجودة في الخلايا الفارغة. ولكل خلية فارغة (متغير غير أساسي) نقوم بحساب أثر تحويل هذه

الخلية إلى خلية مملوءة (متغير أساسي). وإذا كان التغير لأي من هذه الخلايا سوف يؤدي إلى تقليل تكاليف النقل (أو زيادة الأرباح في حال تعظيم الربح) فإن ذلك يعني أن الحل ليس أمثل ويجب البحث عن حل أفضل . أما إذا كان التغير سوف يؤدي إلى زيادة تكاليف النقل (أو تخفيض الأرباح في حالة تعظيم الربح) فإن ذلك يعني أن الحل الذي بين أيدينا هو الحل الأمثل.

وهناك طريقتين يمكن استخدام أي منهما في القيام بعملية الاختبار هذه، وهما: طريقة السير على الحجر وطريقة التوزيع المعدل، وسوف نتناول هنا الطريقة الأولى فقط.

د- طريقة السير على الحجر[1] Stepping Stone Method

وتهدف هذه الطريقة إلى تحقيق خطوتين، هما:

(أ) اختبار مثالية الحل.

(ب) تحسين الحل الحالي إذا لم يكن هو الحل الأمثل.

أما اختبار مثالية الحل فيتم عن طريق القيام بما يلي خلية فارغة.

1) حدد مساراً مغلقاً لكل خلية فارغة. ويكون ذلك عن طريق البدء في الخلية الفارغة والتحرك في اتجاه عقارب الساعة (أو عكس اتجاه عقارب الساعة) إلى خلية مملوءة في نفس الصف أو العمود. ثم بعد ذلك تحرك رأسياً أو أفقياً (لا يجوز التحرك بزاوية) على خلية مملوءة أخرى، متخطياً بذلك خلايا مملوءة أو غير مملوءة إذا اقتضى الأمر ذلك دون تغييرهم.

اتبع نفس الإجراء إلى خلية مملوءة أخرى

إلى أن تصل مرة أخرى إلى الخلية الفارغة الأصلية التي بدأت بها وبذلك يكون

1- على الرغم من أن معظم الكتب العربية قد درجت على تسمية هذه الطريقة بطريقة الحجر المتنقل إلا أننا نرى أن هذه التسمية لا تعبر عن محتوى الطريقة . فالطريقة تقوم على أن الانتقال من خلية مملوءة في أركان المسار يتشابه إلى حد كبير مع السير في مكان فيه ماء ولا يتم السير إلا من حجر إلى حجر حتى نتجنب الوقوع في to step in walking A Stone on which.

المسار مغلقاً Closed loop. ودائماً لكل خلية فارغة مساراً وحيداً لعملية التقييم.
2- في كل نقطة ركنية على المسار، والتي تقع في خلية، ضع+ أو – في الشكل تتابعي. بمعنى أن أول المسار في الخلية الفارغة التي يتم تقييمها يوضع به +، ثم توضع – في الخلية الركنية التالية، ثم + في الخلية الركنية التالية،.....،.....، وهكذا. وبذلك فإن عدد إشارات الزائد سوف يعادل عدد إشارات الناقص بالنسبة لكل مسار. وعلى ذلك فإن عدد الخلايا التي تمر بها الأركان الخاصة بالمسار (نقط تغيير الاتجاه) سوف يكون دائماً رقماً زوجياً. وأقل عدد ممكن للنقط التي يتم فيها تغيير الاتجاه على المسار هو أربعة فقط. كذلك أن يلاحظ أنه يمكن أن يتقاطع المسار مع نفسه بقصد جعله مساراً مغلقاً. كما وأن هناك قيداً هاماً جداً يجب مراعاته وهو أن يكون هناك خلية واحدة في الصف أو العمود على المسار بها إشارة (+) وخلية واحدة في الصف أو العمود على المسار بها إشارة سالبة (–) واحدة.

وهذا القيد الأخير يعد أساسياً حتى لا يتم إغفال أي من قيود الطلب والطاقة الموجودة في كل صف وعمود.

ولتطبيق هذه الخطوة على المثال الخاص بشركة الإسمنتي يجب أن نختار حلاً مبدئياً، وليكن هو الحل الذي توصلنا إليه باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي، والذي نعيد ذكره في الجدول (19/3) والذي يتضح منه أن خلايا الفارغة (المتغيرات الغير أساسية) الواجب تقييمها هي بركة السبع/ الإسكندرية ($خ_{21}$)، بركة السبع/ المنصورة ($خ_{31}$)، دمنهور/ المنصور ($خ_{32}$)، أبو حماد/ القاهرة ($خ_{13}$) وسوف نحدد مساراً مغلقاً لكل خلية مع مراعاة الشروط السابقة كما يلي:

من / إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة
بركة السبع	8 / 10	10	9	120
دمنهور	12 / 30	5 / 50	15	80
أبو جماد	7	14 / 20	9 / 60	80
الطلب	150	70	60	280

بركة السبع/ الإسكندرية (خ$_{21}$):

المسار هو خ$_{21}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{22}$

(+) ← (−) ← (+) ← (−)

بركة السبع/ المنصورة (خ$_{31}$)

المسار هو خ$_{31}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{22}$

(+) ← (−) ← (+) ← (−)

ويلاحظ على هذا المسار أننا قد تخطينا الخلية الفارغة خ 21 وهذا أمر جائز، أما كل النقط الركنية فهي تقع في خلايا مملوءة وهذا أمر واجب. كذلك فإن اتجاه المسار هنا فهو اتجاه عقرب الساعة. ويتأمل عدد الخلايا التي بها (+) أي التي بها إضافة نجد أنه مساوياً لعدد الخلايا التي بها (−) ولذلك فإن المسار يعد مساراً مغلقاً. وعدد هذه الخلايا هو عدد زوجي =6.

دمنهور /المنصورة (خ32):

المسار هو خ $_{32}$ ← خ$_{22}$ ← خ$_{23}$ ← خ $_{33}$

(+) ← (−) ← (+) ← (−)

أبو حماد / القاهرة (خ$_{13}$)

المسار هو خ 13 ← خ23 ← خ22 ← خ12

(+) ← (−) ← (+) ← (−)

والآن لدينا مسارات مغلقة لكل الخلايا الفارغة ولذلك ننتقل إلى الخطوة التالية.

3− حساب قيمة تعبر عن أثر ملء الخلية التي تم تقييمها بوحدة واحدة .وتعرف هذه القيمة بمقياس التقييم للخلية cell evaluator.ويمثل الأثر الإجمالي المترتب على إضافة وحدة واحدة في الخلية الفارغة التي يتم تقييمها. والوصول إلى هذه القيمة للخلية التي يتم تقييمها يكون عن طريق إضافة تكلفة نقل الوحدات الموجودة على المسار في الخلايا المناظرة. حيث تعير (+) عن إضافة وحدة إلى الخلية المناظرة وتعبر (−) عن خصم وحدة من الخلية المناظرة. فعلى سبيل المثال لتحديد مقياس التقييم للخلية بركة السبع / الإسكندرية (خ21) نرجع إلى المسار والإشارات الموجودة كما يلي: أضف وحدة للخلية خ21 ويترتب على ذلك زيادة التكاليف بمقدار 10 ،اطرح وحدة من الخلية خ11 ويترتب على ذلك تخفيض التكاليف بمقدار 8، اطرح وحدة للخلية خ12، ويترتب على ذلك زيادة التكاليف بمقدار 12 ،اطرح وحدة من الخلية خ22، ويترتب على ذلك تخفيض التكاليف بمقدار 5 جنيه ولذلك يكون الأثر النهائي هو +10−8+12−5=9 وهذا هو مقياس التقييم للخلية خ 21.

وبتكرار نفس الخطوات نصل إلى التقييم التالي لباقي الخلايا الفارغة كما يلي:

خ31= +9−8+12−5+14−9=13

خ32= +15 −5 +14 −9 = 15

خ13 = +7 − 14 +5 −12 = − 14

وكانت خ21 =+10 −8 +12 −14 = 9

4− قارن كل مقاييس التقييم للخلايا. فإذا كانت الأرقام صفراً أو قيماً موجبة (1) فإن ذلك يعني أن الحل الحالي هو الحل الأمثل. أما إذا كانت هناك قيمة واحدة على الأقل سالبة، فيعني ذلك أن هذا ليس هو الحل الأمثل ونحتاج إلى

تعديل لهذا الحل ،حيث يعني الرقم السالب أن التغيير سوف يحقق خفضاً في تكلفة النقل. وبتطبيق ذلك على المثال الحالي نجد أن مقياس التقييم للخلية خ12 =- 14وهي قيمة سالبة ،ولذلك يجب تعديل الحل إلى حل أفضل .

الخطوة الخامسة: تعديل الحل الحالي :

لتعديل الحل الحالي نقوم بإتباع الخطوات التالية:

1-إذا كان هناك أكثر من قيمة سالبة بين مقاييس التقييم للخلايا يتم اختيار الخلية ذات القيمة الأكثر سلبية، وتعني هذه الخطوة أن الخلية التي يتم اختيارها تعبر عن خلية تعد الآن خلية خاصة بمتغير غير أساسي. وطالما أننا قد اخترنا القيمة الأكبر سلبية فإننا تختار أفضل تعديل ممكن أن يتم بناءً على دالة الهدف وهي تخفيض التكلفة الإجمالية. وهذه الخطوة هي أشبه بخطوة تحديد المتغير الذي يدخل الحل في أسلوب السمبلكس.

وبتطبيق ذلك على المثال الحالي، نجد أننا لدينا قيمة سالبة واحدة. ولذلك ليس أمامنا بديل. فالمتغير الذي سيدخل الحل هو المتغير س13 والموجود في الخلية خ13.

2- لتحديد أقصى كمية يمكن أن توضع في هذه الخلية، يتم الرجوع مرة أخرى إلى المسار المغلق الذي استخدم في تقييم هذه الخلية، ويتم تحديد القيم الموجودة على المسار في الخلايا الركنية التي بها إشارة سالبة. ثم نقوم باختيار أقل قيمة فيما بينها وتضعها في الحالة المملوءة الجديدة.

وفي المثال الحالي نجد أن مسار الخلية خ13 هو

+خ$_{13}$ ← + خ$_{23}$ ← خ$_{22}$ + خ$_{13}$

(+) ← (-) ← (+) ← (-)

والقيم في الأركان السالبة هي 20 وحدة في خ22 و30 وحدة في خ12.وبمقارنة القيمتين يتضح أن القيمة الأقل وهي التي يجب وضعها في الخلية خ13، وتعني هذه الخطوة أن هناك متغيراً أساسياً جديداً هو س13 قيمة الآن

تساوي 20 في الحل .

3–لتحديد الخلية التي يجب تفريغها، يجب عمل التعديل اللازم في كل المسار حتى نضمن استمرار تحقق التوازن في الصفوف والأعمدة. وتشبه هذه الخطوة خطوة تحديد المتغير الذي يخرج من الحل في أسلوب السمبلكس. فطالما أن هناك متغيراً أساسياً، فيجب أن يخرج متغيراً أساسياً من الحل الحالي، وذلك للحفاظ على شرط أن يكون عدد المتغيرات الأساسية مساوياً للقيمة (عدد الصفوف +عدد الأعمدة –1).

وبتطبيق ذلك على المسار الخاص بهذه الخلية الجديدة نجد أنه يجب طرح ذات القيمة من الخلية خ13، وإضافتها إلى الخلية خ32 ،وطرحها من الخلية خ32 ،وطرحها من الخلية خ 12. كما هو مبين في هذا الشكل المحدود (20/3)

من /إلى	القاهرة	الإسكندرية
دمنهور	10	70
أبو حماد	20	

شكل (20/3)

وبذلك التعديل يكون الحل الجديد كما هو مبين في الجدول (2–4) والذي يتضح منه أن المتغيرات الأساسية هي:

$س_{11}$ = 120، $س_{12}$ = 20، $س_{22}$ = 70، $س_{13}$ = 20، $س_{33}$ = 60، كما أن المتغيرات الأساسية هي:

$س_{21}$ + $س_{32}$ + $س_{23}$ = صفر

أما تكلفة الحل فيمكن حسابها كما يلي:

التكلفة الكلية للنقل = 120(8) + 10 (12) + 70 (5) + 60 (9)

= 960 +120 +140 +540 =120 جنيه.

ويتضح من هذه القيمة أن الحل الحالي قد ترتب عليه تخفيض التكاليف بما يعادل (2390− 2110) = 280 جنيه. ومن الواضح أن ذلك يكمن الوصل إليه مباشرة عن طريق حساب تكلفة الوفر نتيجة لإضافة عشرون وحدة في الخلية خ $_{13}$ ، حيث يترتب على استغلال هذه الخلية خفض التكلفة بمقدار 14 جنيه عن كل وحدة. فكل خلية يترتب عليه خفضاً قدره 14 جنيه كما أوضحنا عند تقييم الخلية. ولذلك فإن 20 وحدة من المفروض أن يترتب عليها وفراً قدره 20×14=280 جنيه.

الخطوة السادسة: كرر نفس الخطوات الرابعة والخامسة:

أولاً: تقييم الخلايا الفارغة:

الخلية بركة السبع/ الإسكندرية:

المسار خ$_{21}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{22}$

(+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم + 10−8+12−5 = 9

الخلية بركة السبع/ المنصورة:

المسار خ$_{31}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{13}$ ← خ$_{23}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم + 9 −8 + 7− 9 = 1

الخلية دمنهور /المنصورة:

المسار هو خ $_{32}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{13}$ ← خ $_{23}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم +15−12+7−9 = 1

الخلية أبو حماد / القاهرة:

المسار هو خ $_{23}$ ← خ$_{22}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{13}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم +14−5+12−7 = 14

وتكون نتيجة تقييم الخلايا هي:

خ$_{21}$ =9، خ$_{31}$ =1، خ $_{32}$ =1، خ$_{23}$= 14

ونظراً لوجود رقم سالب في الخلية خ$_{13}$ فإنه يجب تعديل الحل، وذلك بإدخال المتغير س$_{31}$ في الحل. ويعني ذلك محاولة ملء الخلية بأقصى عدد من الوحدات.

ثانياً: تعديل الحل الحالي:

لتحديد أقصى قيمة يمكن أن توضع في الخلية خ$_{31}$ ، يتم حصر عدد الوحدات الموجودة في الأركان السالبة على مسار التقييم للخلية خ$_{31}$ وهذه القيم هي في الخانة خ$_{11}$،خ$_{22}$ وقيمتها 120 ، 60 على التوالي .الذي يكون التعديل بإضافة أقل قيمه من بين هاتين القيمتين في الخلية خ$_{31}$. وعمل التعديلات اللازمة أفقاً ورأسياً لتحقيق توازن الطاقة والطلب في الصف العمود . ولذلك يكون الحل الجديد كما في الجدول (3/ 21).

من / إلى	القاهرة	الإسكندرية	المنصورة	الطاقة
بركة السبع	8 60	10	9 60	120
دمنهور	12 10	5 70	15	80
أبو جماد	7 80	14	9 60	80
الطلب	150	70	60	280

جدول (3/ 21)

الحل الأمثل لشركة الطوب الإسمنتي:

ويتضح من هذا الحل أن المتغيرات الأساسية هي:

س$_{11}$ = 60، س$_{31}$ = 60، س$_{12}$ = 10

س$_{22}$ 70، س$_{13}$ = 80

أما المتغيرات الغير أساسية فهي:

س21، س32، س33=صفر

وتكلفة هذا الحل =60(8)+ 60(9)+ 10(12) + 70 (5) + 80 (7) = 480 + 560 + 350+ 120 + 540

= 2050 وحدة نقدية.

وهذه القيمة تعد أقل من تكلفة الحل السابق بمقدار (2110 − 2050) = 60 وحدة نقدية، وهو عبارة عن إجمالي الوفر نتيجة لإضافة 60 وحدة بالخلية خ 31 حيث تحقق كل وحدة مضافة خفضاً قدرة وحدة نقدية كما أوضحنا عند تقييم هذه الخلية.

ثالثاً: تقييم الخلايا الفارغة:

الخلية بركة السبع/ الإسكندرية:

المسار خ$_{21}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{22}$

(+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم + 10−8+12−5 = 9

الخلية بركة السبع/ المنصورة:

المسار خ$_{31}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{13}$ ← خ$_{23}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم + 9 −8 + 7− 9 = 1

الخلية دمنهور/المنصورة:

المسار هو خ $_{32}$ ← خ$_{31}$ ← خ$_{11}$ ← خ $_{12}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم +15−9+8−12 = 2

الخلية أبو حماد / القاهرة:

المسار هو خ $_{23}$ ← خ$_{22}$ ← خ$_{12}$ ← خ$_{13}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم +14−5+12−7 = 14

الخلية أبو حماد/ المنصورة:

المسار خ$_{33}$ ← خ$_{31}$ ← خ$_{11}$ ← خ$_{13}$

الإشارات (+) ← (−) ← (+) ← (−)

مقياس التقييم + 9−9+8−7 = 1

وتكون نتيجة تقييم الخلايا هي:

خ$_{21}$ =9، خ$_{32}$ =2، خ $_{23}$ =14، خ$_{33}$= 1

وحيث أن كل أرقام التقييم قيماً موجبة فإن ذلك يعني أن هذا هو الحل الأمثل.

وبترجمة هذا الحل النهائي الأمثل في شكل قرارات في حالة شركة الطوب الإسمنتي، يمكن أن يوضع كما يلي:

يتم إمداد عمليات البناء في القاهرة والتي تحتاج إلى 150 ألف وحدة بستون ألفاً من مصنع بركة السبع، وعشر آلاف من مصنع دمنهور وثمانون ألفاً من مصنع أبو حماد. أما احتياجات مدنية الإسكندرية فيجب استيفاءها بالكامل من مصنع مدينة دمنهور. كذلك فإن احتياجات مدنية المنصورة وهي ستون ألفاً فيتم نقلها إليها من مصنع مدينة بركة السبع.

ويهمنا في نهاية هذا الحل أن نوضح أن طريقة السير على الحجز هي طريقة فعالة في حالة مشاكل النقل محدودة الحجم. أما بالنسبة لمشاكل التوزيع الكبيرة فإن طريقة التوزيع المعدل MODI في الوصول إلى الحل الأمثل هي التي ينصح عادة باستخدامها.

❖ حالة الانتكاس كأحد مشاكل التوزيع[1] Degeneracy in distribution problems

نواجه مشكلة الانتكاس أو الاختلال عند تحسين الحل بهدف التوصل على التكلفة الدنيا– وتحدث حالة الانتكاس إذا ترتب على تغيير التوزيع للاستفادة من المزايا المحتملة الناجمة عن التحسين إلى حدوث تغير في قيم خلية أو أكثر من

الخلايا المملوءة بحيث تصل هذه القيمة إلى الصفر – بالرجوع إلى الجدول 3/ 22 – يتضح أنه إذا تم تقييم الخلايا الفارغة بكل عمود بالطريقة المعتادة أي حسب المسار المغلق بدأ من الخلية المراد تقييمها بها في شكل مستطيل زواياه قائمة، وتم إجراء التعديلات، يتضح وجود تحسين محتمل أي تخفيض في التكلفة بالمقارنة بالوضع الأصلي وفقاً لأسلوب الركن الشمالي الشرقي – ففي الجدول رقم 22/3 تم تقييم الخلية (ب ل) من خلال المسار المغلق The closed path pattern – حيث اتضح أنه نتيجة إحداث تبديل من وحدة (طن) ترتب على ذلك تخفيض في التكلفة بمقدار 15$ – علماً بأن البيانات الأصلية التي بهذا الجدول مأخوذة من الجدول رقم 2/3 في بداية هذا الفصل – وتم إجراء التعديلات والتبديلات الموضحة بالجدول 22/3 كما يلي:

---

1 – Elwood S. Buffa, Modern production management, john wiley & sons, Inc, New York, 1965 pp677 – 679.

جدول 22/3 يبين أن تقييم الخلية (ب ل) يؤدي إلى حالة اختلال

من \ إلى	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 5	22	10	20 3	8
ب	15	20 ↑ (−)5	12 8	8 ↓ (+)←	13
ج	20	12 (+)6	10	15 (−)5	11
إجمالي	5	11	8	8	32

حيث يترتب على هذا التبديل بوحدة تخفيض التكلفة بمقدار 15$ كما يلي :

(ب ل) ⟵ +8

(ج ل) ⟵ −15

(ج ص) ⟵+12

(ب ص) ⟵ −20

بناء على هذا التخفيض – يهمنا الاستفادة من هذا الوفر إلى أقصى حد ممكن ولكن هذا التبديل مقيد بما تحويه الخلايا (ب ص)، (ج ل) فكل منهما موزع عليه 5 أطنان . فإذا ما تم التوزيع بما تحويه هذه الخلايا على الخلايا الأخرى للاستفادة القصوى من هذا الوفر – فسوف تصبح الخلايا (ب ص) ، (ج ل) تصبح خلايا صفرية .يتضح ذلك من خلال الجدول 23/3 التالي.

جدول 23/3 – يوضح مشكلة الاختلال – وأن الخلايا (ج س)، (أ ص)، (ب ص)، (ج ع)، (ب ل) يصعب تقييمها.

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 5	22	10	20 3	8
ب	15	20	12 8	8 5	13
ج	20	12 11	10	15	11
إجمالي	5	11	8	8	32

يلاحظ من الجدول أن الخلايا (ج س)، (أ ص)، (ب ص)، (ج ع)، (ج ل) يصعب تقييمها لأنه يصعب تكون مسار مغلق closed path لأي منهما.

يمكن حل مشكلة الاختلال من خلال اعتبار أن كل من الخليتين غير المخصص لها وحدات أنها خلية مستغلة، ويوضع بها صفر، كما يوضح الجدول 24/3.

جدول 24/3 يبين حل مشكلة الاختلال

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 5	22	10	20 3	8
ب	15	20	12 8	8 5	13
ج	20	12 11	10	15 صفر	11
إجمالي	5	11	8	8	32

من هذا يتضح أن الخلية التي يوزع عليها صفر طن – تحقق شرط المسار المغلق، وبذلك يتم التقييم بالطريقة العادية – ونجد أنه في حالة حدوث اختلال في الشرط أي عدم تحقق شرط المشار المغلق (مستطيل ذو زوايا قائمة) فإننا نلجأ إلى الخلايا الصفرية، ومن ثم يمكن تخصيص صفر للخلية التي يجب تقييمها والاستمرار في التقييم بنفس الأسلوب العادي – وبناء على ذلك يتم التقييم حسب ما هو موضح بالجدول التالي

جدول 25/3 يوضح استخدام التوزيع الصفري في حالة الاختلال

إلى / من	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 5	22	10	20 3	8
ب	8	12	20 8 (−)	15 (+)5	13
ج	15	10 11	12 (+) صفر	20 (−) سفر	11
إجمالي	5	11	8	8	32

يلاحظ من الجدول – أنه عندما تقييم الخلية (ج ع) للتعرف على الوفر المحتمل – فإننا وجدنا أنه لا يمكن نقل وحدات إلى هذه الخلية، لذلك خصص لها صفر (طن) ومن صفر في الخانة (ج ع) وبهذا الشكل يمكن الاستمرار في التقييم للتوصل إلى الحل الأمثل والتغلب على مشكلة عدم توافر شرط المسار المغلق.

❖ مشكلة عدم التوازن بين العرض والطلب

نتعرض هنا لمشكلة عدم التوازن أو التساوي بين العرض والطلب – بفرض أن إجمالي الإنتاج المتاح 37 طن، ولكن إجمالي الطلب 32 طن – في مثل تلك الأحوال... يمكن تكوين ما يسمى بالمخازن الوهمية حيث تستوعب 5 طن، وبذلك يحدث التوزان بين الطلب والعرض. ومثل تلك المخازن الوهمية يعطي لها (صفر) وبذلك لا يتم إرسال أي كمية إليها لأنه يترتب عليها أحداث أي تغيير في التكلفة، وبذلك نصل إلى الحل الأمثل من خلال تخصيص 32 طن من الـ 37 طن بطريقة اقتصادية على المخازن الأربعة الحقيقية ثم يوزع الفرق بين العرض والطلب على الخلايا الوهمية (المستودعات الوهمية).

❖ طريقة التوزيع المعدل

تعتبر الطريقة المعدلة للتوزيع أحد أساليب البرمجة الخطية والتي تعتبر أفضل أسلوب لتقييم الخلايا غير المستغلة بحيث يمكن اختيار الخلية الأكثر تفضيلاً من غيرها بطريقة مباشرة في كل مرحلة من مراحل الحل.

يتمحور الاختلاف الأساسي بين الطريقة المعدلة للتوزيع والطرق السابقة – من أن هذا الطريقة تقود إلى اختيار أفضل خلية من خلال مجموعة من المؤشرات الرقمية يتم حسابها لكل صف وعمود – ومن ثم إجراء التبديلات اللازمة والضرورية لاستغلال الخلية الأفضل. وبمراجعة الدليل الرقمي يمكن اختيار التالية الأفضل ويشير هذا الدليل الرقمي إلى كل من الصف R، والعمود K.

من هذا نجد أن Row = R أي الصف، column = K أي العمود.

حساب قيم كل من الصف والعمود:

الخطوة الأولى للبدء في استخدام الطريقة المعدلة – لا بد من وجود حل مبدئي باستخدام طريقة الركن الشمالي الشرقي أو حل مبدئي أخر تم التوصل إليه.

الخطوة الثانية هي إعطاء رقم لكل صف وعمود – حيث تستخدم هذه الأرقام مع التكاليف الخاصة بكل خلية لتقييم الخلايا غير المملوءة.

وبفرض إعطاء الحرف (ر) للدلالة على الصف ROW، ك للدلالة على العمود (Column) وبحيث يوضح أسفل كل حرف رمز فرعي للدلالة على رقم الصف أو العمود. فمثلاً (ر أ) يعني الصف أ لذلك قد يكون هذا الرمز الفرعي أما حرف للدلالة على مركز الإنتاج أو رقم حسب الأحوال... و إذا ما تم إعطاء رمز ت للتكلفة الخاص بالنقل الموجودة بكل خلية، ومعنى هذا أن (ت ا س) تعني تكلفة النقل للخلية (أ س).

ومن ناحية أخرى نجد بالنسبة للخلايا المستغلة أي المملوءة وفقاً للحل المبدئي فقط يتم استخدام المعادلة الآتية:

ر + ك + ت = صفر

ومن هذا يتضح أن: ر = – ك – ت (بالنسبة للصف) بالنسبة للعمود

ك = – ر – ت وهكذا.....

بالعودة إلى طريقة الركن الشمالي الشرقي – وبافتراض أن ر أ = صفر– سوف يمكننا ذلك بالخلية (أ س) ومن ثم يتم حساب ك $_{س}$ (أي العمود س) كما يلي:

$ك_{س} = ر_{أ} - ت_{أ س} = صفر - 10 = - 10$

وأيضاً بمعرفة أن $ر_{أ} - ت_{أ ص} = صفر - 22 = - 22$

وطالما تم حساب قيمة $ك_{ص}$ فإنه يمكن حساب $ر_{ب}$ عند الخلية (ب ص) وبدلالة $ك_{ص}$ التي تم حسابها سابقاً كما يلي:

$ر_{ب} = - ك_{ص} - ت_{ب ص} = - (-22) - 20 = + 2$

بالنزول إلى الخلايا المملوءة فإنه يمكن حساب قيم ر، ك كما يلي:

$ك_{ع} = - ر_{ب} - ت_{ب ع} = -2-12 = - 14$

$ر_{ج} = - ك_{ع} - ت_{ب ع} = - (-14) - 10 = 4$

ك ل = – ر ج – ت ج ل = –4– 15 = – 19

وبهذا الشكل يتم إدخال هذه القيم في مقدمة الأعمدة والصفوف كما هو مبين بالجدول الآتي 26/3، 27/3.

جدول 26/3 يبين مصفوفة التوزيع الأولى وفقاً لطريقة الركن الشمالي الشرقي

من \ إلى	س	ص	ع	ل	إجمالي
أ	10 / 7	22 / 1	10	20	8
ب	15	20 / 9	12 / 4	8	13
ج	15	10	12 / 2	20 / 9	11
إجمالي	7	10	6	9	32

جدول 27/3 يبين التوزيع المبدئي السابق مع قيم كل صف وعمود كمدخل لتقييم الخلايا غير المستغلة لاستخدام طريقة التوزيع المعدل

من \ إلى	ك س = – 10	ك ص = –22	ك ع = –14	ك ل = –19	إجمالي العرض
أ	10 / 7	22 / 1	10	20	8
ب	15	20 / 9	12 / 4	8	13

ج	15	10	12 2	20 9	11
إجمالي	7	10	6	9	32

ملحوظة:

1− يتم حساب قيم ر، ك لكل صف وعمود بدلالة الخلايا المملوءة وفقاً للتوزيع المبدئي وبدلالة تكلفة الخلية وهي الخطوة الأولى والأساسية في الحل.

يتم تقييم الخلايا غير المستغلة كما يلي:

الخلية	العمليات الحسابية	التقييم هل يؤدي إلى التحسين أي تخفيض التكلفة
ب س	$ر_{ب} + ك_{س} + ت_{ب س} = 2 + (-10) + 15 = +7$	لا
ج س	$ر_{ج} + ك_{س} + ت_{ج س} = 4 + (-10) + 20 = 14$	لا
ج ص	$ر_{ج} + ك_{ص} + ت_{ج ص} = 4 + (-22) - 12 = -60$	نعم
أ ع	$ر_{أ} + ك_{ع} + ت_{أ ع} =$ صفر $+ (-14) - 10 = -4$	نعم
أ ل	$ر_{أ} + ك_{ل} + ت_{أ ل} =$ صفر $+ (-19) - 20 = +1$	لا
ب ل	$ر_{ب} + ك_{ل} + ت_{ب ل} = 2 + (-19) + 8 = -9$	نعم

يدور تساؤل حول ما هو الحل الأمثل وفقاً لطريقة التوزيع المعدلة – نصل إلى الحل الأمثل وفقاً لهذه الطريقة عندما نجد أن النواتج المستخلصة من استخدام قيم

ر، ك، ت هي قيم موجبة لكل الخلايا غير المملوءة.

بناء على ما تم التوصل إليه في الجدول السابق – فإن الأمر يستلزم إعادة التوزيع للعرض من الطلب بحيث يخصص أكبر عدد من الوحدات للخلايا التي يترتب على استغلالها تخفيض التكلفة ويوضح الجدول 3/ 28 هذا التوزيع المعدل للجدول السابق 3/ 27.

إلى / من	ك س = −10	ك ص = −22	ك ع = −10	ك ل = −6	إجمالي العرض
ر أ = صفر	10 / 7	22 / 1	10	20	8
ر ب = 2	15	20 / 9	12 / (−) صفر	8 / + 4	13
ر ج = −5	20	12	10 / 6 (+)	20 / 5 (−)	11
إجمالي	7	10	6	9	32

يتضح من الجدول رقم 27/3 أي أفضل خلية هي (ب ل) والتي يترتب على استغلالها تدنية التكلفة بالمقارنة بالخلايا الأخرى – لذلك ينقل إليها أكبر عدد من الوحدات دون الأخرى بشرط عدم الإخلال بالتوازن بين العرض والطلب، وبذلك نجد أن أقصى عدد من الوحدات يمكن نقله إليها4 طن، ومن ثم تجري التعديلات اللازمة وفقاً للمسار المغلق وبناء على الجدول 3/ 28 – يمكن حساب الأثر الناتج عن استغلال أي من الخلايا غير المملوءة كما يلي:

ملحوظة: بعد إجراء التعديلات في التوزيع تحسب قيمة كل من ر، ك بدلالة الخلايا المستغلة الجديدة، ومن ثم تجري تعديلات على هذه القيم كمدخل لتقييم الخلايا غير المستغلة الجديدة.

الخلية غير المملوء	العمليات الحسابية (الأثر على التكلفة)	هل تؤدي الخلية إلى تحسين الحل
ب س	2+(−10) +15 = +7	لا
ج س	−5 + (−10) + 20 = 5	لا
ج ص	−5 + (−22) + 12 = −15	نعم
أ ع	صفر + (−5) + 10 = +5	لا
ب ع خلية تم استبعادها	2 + (−5) + 12 = +9	لا
أ ل	صفر + (−10) + 20 = +10	لا

يلاحظ من تقييم الخلايا غير المملوءة السابقة أن الخلية (ج ص) إذا ما تم استغلالها تؤدي إلى تخفيض التكلفة مما يعني أن الحل السابق ليس هو الحل الأمثل – لذلك يتطلب الأمر استغلال الخلية (ج ص) ومن ثم إعادة حساب قيم كل من ر، ك ثم تقييم الخلايا غير المملوءة ويوضح الجدول رقم 29/3 الحل الأمثل وفقاً لهذا الأسلوب.

جدول 29/3 يبين الحل الأمثل باستخدام طريقة التوزيع المعدلة بدلالة قيم ر، ك وتقييم الخلايا المستغلة.

إلى / من	$ك_س$ = −10	$ك_ص$ = −21	$ك_ع$ = −10	$ك_ل$ = −10	إجمالي العرض
$ر_أ$ = صفر	10 / 7	22 / 1	10	20	8
$ر_ب$ = −2	15	20	12 / 4	8 / 9	13
$ر_ج$ = صفر	20	12 / 10	10 / 1	15	11
إجمالي	7	10	6	9	32

تقييم الخلايا غير المستغلة:

الخلية	الأثر على التكلفة (العمليات الحسابية)	هل تؤدي إلى تخفيض التكلفة
أ ص	صفر + (–12) + 22 = +10	لا
أ ل	صفر+ (– 6) + 20 = +14	لا
ب س	– 2 + (–10) + 15 = +3	لا
ب ص	– 2 + (–12) + 20 = + 6	لا
ج ص	صفر + (–10) + 20 = +10	لا
ج ل	صفر+ (– 6) + 15 = + 6	لا

❖ الحل الرياضي لنموذج التوزيع

يمكن استخدام النموذج الرياضي في حل مشاكل النقل والتوزيع نعطي فيما يلي ثلاث نواحي يجب التعبير عنها رياضياً.

1) مجموع الأطنان المرسلة للمستودعات س، ص، ع، ل تساوي كمية الإنتاج لكل من مراكز الإنتاج فمثلاً مجموع ما يتم إرساله من المصنع أ إلى معادلات أحداهما للمصنع أ، والأخرى للمصنع ب، والثالثة للمصنع ج...
2) مجموع الأطنان المرسلة من مراكز الإنتاج أ، ب، ج تساوي الكمية المطلوبة لكل مستودع. فمثلاً بالنسبة للمستودع س – مجموع ما يحصل عليه من مراكز الإنتاج أ، ب، ج يساوي 7 أطنان وبهذا الشكل يكون لدينا4 معادلات، معادلة لكل مستودع.
3) الهدف الأساسي هو تدنية تكلفة تقل هذا الأحمال على مختلف المسارات. وبذلك يكون لدنيا معادله أو دالة الهدف.

لصياغة المعادلات السابقة – نطعي الرمز ح للدلالة على الأحمال (الأطنان) التي يتم تخصيصها.

المعادلات الثلاث الأولى (تحت بند ا) تشير إلى توزيع كميات الإنتاج (العرض) لمراكز الإنتاج أ، ب، ج:

$$ح_{أس} + ح_{أص} + ح_{أغ} + ح_{أل} = 8 \quad (1)$$

$$ح_{بس} + ح_{بص} + ح_{بع} + ح_{بل} = 13 \quad (2)$$

$$ح_{جس} + ح_{جص} + ح_{جع} + ح_{جل} = 11 \quad (3)$$

الأربعة معادلات الخاصة بمصادر التوريد للمستودعات س، ص، ع، ل هي كما يلي:

$$ح_{أس} + ح_{بس} + ح_{جس} = 7 \quad (4)$$

$$ح_{أص} + ح_{بص} + ح_{جص} = 10 \quad (5)$$

$$ح_{أع} + ح_{بع} + ح_{جع} = 6 \quad (6)$$

$$ح_{أل} + ح_{بل} + ح_{جل} = 9 \quad (7)$$

وأخيراً يتم صياغة دالة الهدف كما يلي:

$$10ح_{أس} + 15ح_{بس} + 20ح_{جس} + 22ح_{أص} + 22ح_{بص} + 12ح_{جص} + 10ح_{أع} + 12ح_{بع} + 10ح_{جع} + 20ح_{أل} + 8ح_{بل} + 15ح_{جل} = \text{أقل ما يمكن} \quad (8)$$

يلاحظ مما سبق أن المعادلات السبعة الأولى تشكل نموذج الحل – بينما المعادلة الثامنة فهي تشكل الهدف– أي يتم توزيع الإنتاج على المستودعات بحيث تكون تكلفة النقل أقل ما يكن.

–أسلوب الحل هو استخدم البرمجة الخطية– فلو رجعنا إلى الجدول الحل الأمثل المبين رقم 28/3– فكيف يمكن التوصل إلى الحل الأمثل باستخدام البرمجة الخطية ... للتوصل إلى هذا الحل يتبع ما يلي:

1- حدد الخلايا الصفرية في مصفوفة الحل:

1) يلاحظ من الجدول رقم 3 /28 وجود ستة مسارات تنتهي بها هذه التوزيعات وهي تشكل الخلايا المملوءة، وفي نفس الوقت توجد ستة أخرى لم يتم توزيع أي شيء عليها أي أن ح لمثل تلك الخلايا = صفر – وهذا حقيقي طالما أن لدينا (م) مصدر إنتاج ن مستودع ومن هذه الحالة نجد أن المصفوفة تحتوي على م + ن خلية وأن عدد المسارات =(م+ن-1) وهي تشكل الخلايا الموجبة القيم (أي مخصص لها أحمال) = 6 خلايا فارغة أي كل منها بها صفر طن ،ويعتبر ذلك شرط أساسي في البرمجة الخطية.

2) بعد تحديد الخلايا الصفرية في مصفوفة الحل يتطلب الأمر وجود مجهولين في معادلتين مستقلتين حتى يمكن الحل التلقائي والتوصل إلى قيم هذه المجاهيل، ولكن يلاحظ أننا لدينا 12 مجهول، و7 معادلات، بالإضافة إلى دالة الهدف – ولكننا نعرف أن لدينا على الأقل ستة خلايا كل منها تحمل ح صفر.

لكي يتم حل هذه المشكلة – فلابد من البدء بحل حكمي بافتراض أن 6 خلايا موزع على كل منها ح، وصفر، والستة خلايا الأخرى موزع على كل منها أحمال موجبة مع شرط عدم الإخلال بالتوازن بين العرض والطلب.

يستخدم أسلوب التجربة والخطأ trial –and -error لحل المشكلة. ويتم في كل حالة حساب التكلفة المترتبة على ذلك – ولتحقيق ذلك فلابد من أخذ كل التباديل الخاصة بالخلايا ثم يتم الحل للخلايا الباقية لحساب قيمة ح لكل منها، ثم يحسب بعد ذلك إجمالي التكلفة بواسطة دالة الهدف. ومن ثم التوصل إلى الحل بواسطة هذه الأسلوب، بحيث نستخلص الحل الأمثل الذي يؤدي إلى تدنية التكلفة بالمقارنة بالحلول الأخرى، مما يعني ضرورة تجربة كافة البدائل.

عندما نصل إلى الحل الأمثل بواسطة البرمجة الخطية فإننا نعرف الخلايا

التي يعطي لها ح صفر، وتلك التي يوزع عليها قيم موجبة.

فإذا ما عرفنا الخلايا التي تحمل ح صفر، فإنه لا يوجد أي عائق أمام التوصل الحل – ومن الجدول التالي يمكن التعرف على الخلايا التي تحمل ح صفر في ظل الحل الأمثل وهي:

من \ إلى	كس = −10	كص = −21	كع = −10	كل = − 10	إجمالي العرض
رأ = صفر	10 / 7	22	10 / 1	20	8
رب = −2	15	20	12 / 4	8 / 9	13
رج = صفر	20	12 / 10	10 / 1	15	11
إجمالي	7	10	6	9	32

ح ب س، حج س، ح أ ص، ح ب ص، ح ج ل، فإذا ما تم إعطاء القيمة صفر لكل من الرموز الدالة على الخلايا غير المملوءة السابقة في المعادلات السبعة السابقة كما يلي:

ح أس + ح أص + ح أ ع + ح أ ل = 8 (1 أ)

ح ب س + حب ص + ح ب ع + ح ب ل = 13 (2 أ)

ح ج س + ح ج ص + ح ج ع + ح ج ل = 11 (3 أ)

ح أ س + ح ب س + ح ج س = 7 (4 أ)

ح أ ص + ح ب ص + ح ج ص = 10 (5 أ)

ح أ ع + ح ب ع + ح ج ع = 6 (6 أ)

ح أ ل + ح ب ل + ح ج ل = 9 (7 أ)

من هذه المعادلات يمكن التوصل بطريقة مباشرة إلى القيم الخاصة بالخلايا غير الصفرية كما يلي:

$ح_{أ س}$ = 7 (من المعادلة رقم 4 أ)

$ح_{ج س}$ = 10 (من المعادلة رقم 5 أ)

$ح_{ع س}$ = 9 (من المعادلة رقم 7 أ)

لو رجعنا للمعادلة رقم (1 أ) وبالتعويض في المجاهيل التي تم معرفة قيمتها سابقاً، نجد إن قيمة $ح_{أ ع}$ = 9، لأن قيمة $ح_{أ س}$ = 7 في المعادلة رقم (2 أ)، نجد أن قيمة $ح_{ب ل}$ = 9 لأن قيمة $ح_{ب ع}$ = 4.

وأخيراً في المعادلة رقم 3 – نجد أن قيمة $ح_{ج ع}$ = 1 كما أن $ح_{ج ص}$ = 10

وبذلك تم معرفة كل القيم الخاصة بالخلايا المجهولة – ولو تم التعويض عن المجاهيل الموجودة بالمعادلة رقم 6 بالقيم المناظرة لكل من هذه المجاهيل والتي تم حسابها سابقاً سنجد أن مجموع قيمها = 6 بالضبط كما يلي:

$ح_{أ ع}$ + $ح_{ب ع}$ + $ح_{ج ع}$ = 6

حيث توصلنا إلى أن:

$ح_{أ ع}$ = 1

$ح_{ب ع}$ = 4

$ح_{ج ع}$ = 1

1 + 4 + 1 = 6

ويتم مراجعة القيم التي توصلنا إليها باستخدام أسلوب البرمجة الخطية بالقيم التي توصلنا إليها بالجدول 3/ 28 وإجراء التعديلات اللازمة.

أسئلة على الفصل

أولا: تمتلك إحدى الشركات أربعة مصانع حيث يتم نقل الإنتاج إلى المخازن أو المستودعات والتي تعتبر مراكز توزيع.. وكانت تكلفة الإنتاج والطاقة الإنتاجية لكل مصنع كما يلي:

المصنع	التكلفة لكل 100 وحدة$	الطاقة/ بالمئة وحدة
ف 1	40	140
ف 2	43	260
ف 3	39	360
ف 4	45	220

علماً بأن الطلب على الإنتاج بكل من مخازن الاستيداع كانت كما يلي

المخزن	(الطلب / بالمئة وجدة)
م1	180
م2	280
م3	150
م4	200

علماً بأن تكلفة النقل بالدولار لكل 100 وحدة بين مختلف المصانع والمستودعات كانت كما يلي:

من تكلفة النقل / إلى	م1	م2	م3	م4
ف1	49	60	56	58
ف2	47	75	53	59

ف3	51	63	61	63
ف4	51	63	55	61س

المطلوب:

أولاً: تحديد التوزيع الأمثل للإنتاج على المستودعات بحيث تكون تكلفة الإنتاج والنقل أقل ما يكمن.

ثانياً: كون المعادلات الرياضية للمشكلة السابقة، ثم عدد المعادلات الناتجة من هذا الجل – وعدد المتغيرات.

ثالثاً: لشركة الاتحاد العربي أربعة مصانع أ، ب، ج، د، تقوم بإنتاج أحدى السلع ثم يتم توريدها إلى المستودعات س، ص، ع، ل، وتبلغ الطاقة الإنتاج لكل من هذا المصانع على التوالي 100، 80، 120، 90 بشكل منتظم، إذا ما لجأت المصانع إلى العمل وقتاً إضافيا بصانعها – فتبلغ الطاقة الإنتاج لكل من هذه المصانع بالتتابع 120، 110، 160، 140. وتقدر التكلفة الإضافية للوحدة في حالة العمل وقتا إضافيا 5، 2، 3، 4$على التوالي بكل من هذه المصانع . ويبلغ الربح الإضافة الحالي لكل وحدة باستثناء تكلفة النقل 14، 9، 16، 27$على الوالي في حالة الإنتاج المنتظم، وتبلغ الاحتياجات الشهرية الحالية لكل مستودعات على التوالي 110، 70، 160، 130علماً بأن تكلفة النقل للوحدة كما يلي:

من / إلى	س	ص	ع	ل
أ	$3	$4	$5	$7
ب	$2	$9	%6	$8
ج	$4	$3	$8	$5
د	%6	$5	%4	$6

المطلوب: تحديد التوزيع الأمثل لإنتاج الشركة.

رابعاً: بفرض أنك رئيس إدارة الرقابة على الإنتاج بشركة الدلتا إنتاج المطاط – وعند ذهابك إلى العمل في ذات يوم وجدت بسجل المعلومات الذي على مكتبك المعلومات الآتية:

القسم	
أ	18 لفة
ب	27 لفة
ج	21 لفة
د	14 لفة
هـ	12 لفة
و	23 لفة
ز	17 لفة

ويقدر الزمن اللازم لنقل اللفة من المطاط من كل قسم إلى آخر كما يلي (الزمن بالدقائق)

من / إلى	د	هـ	و	ز
أ	13	25	12	21
ب	18	23	14	9
ج	23	15	12	16

المطلوب:

1- ضع خطة التوزيع المثلي التي يترتب على تنفيذها تدنية الوقت المستغرق في النقل إلى أقل حد ممكن.

2- في رأيك ما هي أسوأ خطة.

خامساً: تنتج أحدى الشركة الصناعية سلعة بثلاث مصنع إنتاج – المصنع (أ)

بمدينة بيروت، والمصنع (ب) بمدينة صيدا، والمصنع الثالث (ج) بمدينة طرابلس، وتقوم الشركة بتوزيع السلعة من خلال ثلاث مستودعات هي (س) بمدينة بعلبك، (ص) بمدينة شتورا، (ع) بعالية عاماً بأن أسعار البيع تختلف من منطقة لأخرى، وكذلك تكلفة الإنتاج تختلف من مصنع لآخر، ويوضح الجدول التالي تكلفة التوزيع، وتكلفة الإنتاج، وأسعار البيع والطاقة الإنتاجية (العرض) والطلب.

1) تكلفة التوزيع لكل وحدة بالدولار.

من / إلى	س	ص	ع
أ	0.06	0.08	0.05
ب	0.10	0.03	0.10
ج	0.08	0.12	0.07

2) الطاقة الإنتاجية / وتكلفة الإنتاج للوحدة

الوحدة	الطاقة الإنتاجية الشهرية بالوحدات	متوسط تكلفة الوحدة عند مستوى الإنتاج	التكلفة الثابتة للوحدة عند مستوى الطاقة	التكلفة المتغيرة للوحدة
أ	2000	0.30	0.10	0.20
ب	2500	0.34	0.06	0.28
ح	1800	0.42	0.12	0.30

3) الطلب الشهري وسعر البيع في مناطق البيع

	الطلب الشهري بالوحدات	سعر الوحدة

س	1600	$0.45
ص	2400	$0.24
ع	2000	$0.40

المطلوب: تحديد أفضل خطة لتوزيع المنتج.

سادسًا: تمتلك إحدى الشركات أربعة مصانع بمدن طنطا ، الزقازيق ، القاهرة ، شبين الكوم – وتقوم بنقل الإنتاج إلى المستودعات التي تقع بمدن المنصورة ، الإسكندرية ،المنيا ، السادات ،علما بأن احتياجات هذه المستودعات ، وتكلفة النقل بين مختلف المصانع والمستودعات كما يلي :

1- الطاقة الإنتاجية للمصانع

المصنع	الطاقة الإنتاجية
طنطا	500
الزقازيق	900
القاهرة	800
شبين الكوم	300

2- احتياجات المستودعات

المستودع	الاحتياجات
المنصورة	400
الإسكندرية	800
المينا	700
السادات	600

3- تكلفة النقل للوحدة بالدولار

إلى مستودع / من مصنع	المنصورة	إسكندرية	المينا	السادات

طنطا	10	14	9	6
الزقازيق	11	18	16	7
القاهرة	8	4	14	5
شبين الكوم	15	13	17	20

المطلوب: ما هو أفضل أسلوب للتوزيع بحيث يترتب عليه تخفيض تكلفة النقل.

سابعاً: لإحدى الشركات ثلاث مصانع هي أ، ب، ج، وأربعة مستودعات هي: س، ص، ع، ل– وكانت الطاقات الإنتاجية لكل من هذه المصانع على التوالي – 160، 150، 190 – علماً بأن الطلب الشهري من هذه المستودعات هي على التوالي 80، 90، 110، 160 وكانت تكلفة النقل بالدولار للوحدة كما يلي:

إلى المستودع / من المصنع	س	ص	ع	ل
أ	$42	$ 48	$ 38	$ 37
ب	$ 40	$ 49	$ 52	$ 51
ج	$ 39	$ 38	$ 40	$ 43

المطلوب: حساب أفضل أسلوب لتوزيع الإنتاج على المستودعات.

الفصل السابع

مؤسسات النقل

تمهيد:

يمثل نشاط النقل أحد المكونات الرئيسية لنظام التوزيع المادي، وذلك بالنسبة لغالبية المنظمات المنتجة، وكما سبقت الإشارة فإن نشاط، فإن نشاط النقل يساعد في خلق المنفعة المكانية من خلال تحريك السلع المختلفة من مكان تقل فيه درجة الحاجة إليها إلى مكان أخر تشتد في هذه الحاجة. وتتعلق وظيفة النقل باتخاذ المسؤول عنها لعدة قرارات أساسية أهمها:

- ❖ اختيار وسيلة النقل.
- ❖ اختيار نوعية الشاحنة من بين الوسائل المختارة.
- ❖ تحديد المزيج الأمثل لوسائل النقل.

وترجع أهمية هذه القرارات إلى ارتباط الكفاءة في عمليات النقل بدرجة مباشرة بالوسيلة المستخدمة. كما ترجع هذه الأهمية إلى أن تكاليف النقل تحتل نسبة ملموسة من تكاليف التوزيع المادي. وتشير نتائج إحدى الدراسات بأن تكاليف التوزيع المادي يمكن تصنيفها على الوجه التالي:

- ❖ النقل 45%.
- ❖ المخزون 25%.
- ❖ المخازن 20%.
- ❖ تجهيز وإدارة الطلبيات10%.

ومن ثم فإن الزيادة في كفاءة عمليات النقل سوف تعكس أثرها على مستوى كفاءة نظام التوزيع المادي، والكفاءة الإنتاجية للنشاط التسويقي بوجه عام.

من ناحية أخرى فإن الكفاءة في نشاط النقل تؤدي إلى تحسين الموقف التنافسي للمنظمة، وذلك من خلال تأثيرها على مستوى خدمة العملاء وعلى سياسات تسعير المنتج وكذلك على الإدارة الفعالة للمخزون.

1-: أنواع تعريفة النقل:

تقوم منظمات النقل بوجه عام وخاصة مؤسسات السكك الحديدية باستخدام تعريفات مختلفة للنقل. حيث تختلف تلك التعريفات باختلاف كمية البضاعة المنقولة وقيمتها والمسافة بين مكان الشحن وجهة الطلب. ويمكن تلخيص الأنواع المختلفة من تعريفة النقل فيما يلي:

1. التعريفة الطبقية:

وبمقتضى هذا النظام تقوم شركات أو مؤسسات الشحن بتقسيم السلع إلى مجموعات أو طبقات متشابهة من حيث النوع والحجم والوزن والقيمة والقابلية للعطب، ثم تحدد رسماً خاصاً لكل نوع منها. ويسري هذا الرسم المحدد للطبقة عند نقل أي سلعة تدخل في هذه التعريفة.

2. التعريفة السلعية:

تحدد شركات أو مؤسسات الشحن تعريفة منخفضة لأنواع معينة من السلع تتصف بالثقل أو أكبر الحجم وانخفاض القيمة، مثل الفحم والأخشاب، ومواد البناء، والمعادن، وذلك حتى تشجع الشاحنين على نقل السلع هذه بالسكك الحديدية، وتعريفة أخرى مرتفعة للسلع ذات القيمة العالية، مثل الأجهزة الإلكترونية والحلي والمجوهرات..........إلخ.

3. تعريفة العربة الكاملة:

كثيراً ما تضع شركات ومؤسسات الشحن تعريفه منخفضة خاصة عند استخدام الشاحن لعربة كاملة من عربات السكك الحديدية أو الشاحنات تقل عن التعريفة التي يدفعها الشاحنون عند استخدام حيز أقل من حيز العربة الكاملة، وذلك حتى تشجع الشاحنين على شخص كميات أكبر من السلع عن طريقها.

4. التعريفة الجغرافية الشاملة:

وتنطبق هذه التعريفة على السلع بصرف النظر عن المنطقة الجغرافية التي

ترسل إليها البضائع. وتسمى هذه التعريفة في بعض الأحيان تعريفه "طابع البريد" إذ تتساوى تكلفة طابع البريد اذي يلصق على أي خطاب بصرف النظر عن قرب أو بعد المرسل إليه. وفي هذه الحالة يدفع الشاحن نفس التعريفة بصرف النظر عن قرب أو بعد المسافة التي تقطعها السلع حتى يصل إلى أسواقها.

2: وظيفة النقل:

تتنافس شركات النقل على اختلاف أنواعها لخدمة حاجات المشروع لنقل سلعة إلى الأسواق. وهناك خمسة أنواع من وسائل النقل يمكن للمسئولين بالمشروع الاختيار بينهما ألا وهي السكك الحديدية، والشاحنات، والنقل المائي، وخطوط الأنابيب، والنقل الجوي.

العوامل التي تحدد اختيار وسيلة النقل[1]:

عند الاختيار من بين وسائل النقل المختلفة والمتاحة يجب على مدى لحركة بالمشروع اعتبار العوامل التالية:

أولاً: موقع السوق الذي يخدمه المشروع:

فمثلاً من المستطاع خدمة الأسواق المحلية أو القريبة عن طريق السكك الحديدية أو الشاحنات، في حين يلزم لخدمة الأسواق البعيدة الاعتماد على وسائل أخرى للنقل الطويل المدى كالنقل البحري أو النقل الجوي.

ثانياً: السرعة المطلوبة في نقل السلع:

تعتبر السرعة العالية من ضرورات النقل في حالة السلع التي تتصف بسرعة التلف والعطب، كالزهور واللحوم والفواكه الطازجة في حين تعتبر السرعة من العوامل السلبية في حالات سلع أخرى إذ تؤدي سرعة نقلها إلى الأسواق إلى زيادة المخزون السلعي لدى الموزعين مما يزيد من تكلفة التخزين. ويتضح هذا الموقف مثلاً في

1- د. نسيم خنا، مبادئ التسويق، دار المريخ للنشر 1985م. ص 240 وما بعد....

حالة شحن أجهزة التكييف البارد إلى الموزعين خلال فصل الشتاء حتى يمكن إتاحتها للمستهلك في بداية فصل الصيف حين يقوم الطلب على الأجهزة، أو عند شحن الملابس الشتوية خلال فصل الصيف للموزعين لإتاحتها للمستهلك في بداية فصل الشتاء.

وتؤدي السرعة في النقل إلى تقليل الحاجة إلى احتفاظ الموزعين بمخزون سلعي كبير، كما تؤدي هذه السرعة إلى تخفيض احتمالات عطب السلع السريعة التلف أثناء عملية النقل.

ثالثاً: درجة الاعتماد على وسيلة النقل:

ويقصد بالاعتماد على وسيلة النقل انتظام جداول التسليم، وسلامة توصيل السلع دون إلحاق خسائر الكسر والعطب والفاقد والحريق، توفر خدمة وسيلة النقل في الوقت المطلوب بما يسمح بإرسال البضائع في أي وقت دون تأخير. وتصدير خطوط الأنابيب غيرها من وسائل الشحن من حيث إمكان الاعتماد عليها في الانتظام والامان، تليها الخطوط الحديدية، ثم الشاحنات، ثم النقل الجوي، ويقع في المكان الأخير النقل المائي.

رابعاً: خدمات الشحن التي تقدمها كل وسيلة من وسائل النقل:

تقوم كل وسيلة من وسائل النقل بتقديم عدد من الخدمات للشاحنين، الغرض منها اجتذاب العملاء لاستخدام تلك الوسيلة. ومن أمثلة هذه الخدمات

توصيل البضائع من منبعها إلى باب متجر أو مخزن العميل، والسماح بتغيير اتجاه الشحنة أثناء خط سير السلعة، والسماح بتوقف لبضاعة أثناء الشحن في نقاط معينة حيث يتم تفريغها وإجراء التعديلات عليها ثم إعادة شحنها دون تحميل العميل أي تكلفة إضافية.

خامساً: تكاليف النقل:

تتصف وسائل النقل السريعة بارتفاع التكلفة. فمثلاً يعتبر النقل الجوي من أكثر الوسائل ارتفاعاً في التكلفة إذا ما قورن بالوسائل الأخرى. فإذا اعتبرنا تكلفة كل

وسيلة من وسائل النقل على حدة، اتضح لنا واقع النقل البحري أو النهري في مقدمة هذه الوسائل من حيث انخفاض تكلفته، يليه في ذلك النقل بخطوط الأنابيب، ثم النقل بالسكك الحديدية ثم النقل بواسطة الشاحنات، ويأتي في المؤخرة النقل الجوي الذي يعتبر أعلى هذه الوسائل تكلفة.

3-أنواع مؤسسات النقل Classes of Carriers:

يمكن تقسيم مؤسسات النقل إلى ثلاثة أنواع رئيسية هي:

مؤسسات النقل العام Common carriers

وتسمى أحياناً العمود الفقري لصناعة النقل، وتمثل ذلك النوع من وسائل النقل التي يمكن تأجيرها للجمهور العام. وعادةً ما يتم تحديد خدمات تلك المؤسسات أو أسعارها بواسطة لوائح وتشريعات حكومية. وتتعدد وسائل النقل العام فتشمل السكك الحديدية والنقل الجوي والنقل المائي وخطوط الأنابيب وبعض أشكال النقل البري العام. وكثيراً ما تمثل هذه الوسائل الشريان الرئيسي لحركة نقل البضائع في كثير من بلدان العالم. كما تقوم الحكومات في العديد من الدول في العادة بتحمل خسائر تشغيل هذه المرافق مساهمة فيها للصالح العالم، حيث ترتفع تكاليف التشغيل قياساً على العائدة منها.

مؤسسات النقل التعاقدية Contract carriers

وتمثل تلك المؤسسات التي لا تعرض خدماتها للجمهور العام، ولكنها بدلاً من ذلك تقدم خدماتها لبعض العملاء المميزين وذلك من خلال عقود خاصة. وتوضح هذه العقود عادة نوع الخدمات المقدمة، ومسؤولية كل من الشاحن ومؤسسة النقل، وتكاليف الخدمة، ومواعيد التسليم. وينتشر هذا الشكل التعاقدي في مؤسسات النقل البري وكذلك في عمليات النقل الخاصة بنوعيات معينة من السلع، خاصة السلع الاستهلاكية سريعة التلف. وتخضع هذه المؤسسات لقواعد ولوائح منظمة كذلك، ألا أنها تحرراً من تلك التي تحكم أنشطة مؤسسات النقل العام.

الناقلات الخاصة Private carriers

توجد بعض المنظمات التي تمتلك قسماً خاصاً للحركة يقوم بتقديم خدمات النقل والشحن التي تحتاجها وذلك دون مقابل. وقد تمتلك المنظمة وسائل النقل المستخدمة، كم قد تقوم باستئجارها. وعلى الرغم من ارتفاع تكاليف إنشاء قسم للحركة تابع للمنظمة، ألا أنه قد يكون مفضل لديها نظراً لما يوفره من مزايا أهمها المرونة والخدمة الفعالة قياساً على ما تقدمه مؤسسات النقل العام ومؤسسات النقل التعاقدية. وغنى عن القول، أنه يجب أن تكون خدمات الشحن المطلوبة للشركة من الكثافة بحيث تسمح بالتشغيل الاقتصادي لقسم الحركة، كما أنه من غير المفضل إنشاء مثل هذا القسم في المنظمات الصغيرة التي لا تحتاج إلى الاستخدام المكثف لخدمات النقل.

وسائل النقل: Major Transportation

يمثل نشاط النقل الجزء الأكبر من عنصر التكلفة في نظام التوزيع المادي. وذلك على الرغم من أن التكلفة في حد ذاتها لا تعتبر العامل الوحيد في المفاضلة بين وسائل النقل المختلفة. وبصفة عامة يوجد أمام مدير إدارة التوزيع المادي خمسة بدائل للنقل يمكنه الاختيار من بينها وهي:

- السكك الحديدية.
- السيارات.
- النقل الجوي.
- النقل المائي.
- النقل الأنابيب.

الفصل الثامن

تخطيط
النقل السياحي

مقدمة:

أصبح التخطيط ذو أهمية كبرى بالنسبة للدول النامية بصفة عامة، كما أصبح حقيقة مطلوبة بالنسبة للدول المتقدمة والدول التي ينظم اقتصادها حرية السوق، وذلك نتيجة لتعدد أنماط السياحة وتشعب أنواع الطلب وضرورة تدخل الدولة في وضع السياسات ورسم الخطط للتنمية السياحية في المناطق التي خصصت لذلك.

يعتبر التخطيط السياحي من أهم أدوات التنمية السياحية المعاصرة، التي تهدف إلى زيادة الدخل الفردي الحقيقي والقومي، وإلى تنمية حضارية شاملة لكافة المقومات الطبيعية والإنسانية والمادية في البلاد.

ومن هنا فالتخطيط السياحي يعتبر ضرورة من ضرورات التنمية المستدامة الرشيدة الذي يمكن الدول خصوصاً النامية منها من أن تواجه المنافسة في السوق السياحية الدولية. وبالتالي فإن تخطيط التنمية السياحية يعتبر جزءاً لا يتجزأ من خطة التنمية الاقتصادية والاجتماعية الذي يقتضي إلزام كافة الوزارات والأقاليم والأجهزة والإدارات الحكومية وغير الحكومية بتنفيذ السياسة التنموية السياحية (برنامج عمل مشترك).

1- مفهوم التخطيط السياحي:

لم يتبلور مفهوم التخطيط السياحي بشكل واضح ومحدد إلا بعد الحرب العالمية الثانية، حيث تطورت حركة السفر الدولية بشكل سريع وكثيف، وتزايدت أعداد السياح إلى جانب تنوع أشكال السياحة والاستجمام، وتعددت المناطق السياحية واختلفت وظائفها وخصائصها، وقد أدى كل هذا إلى زيادة الاهتمام بالسياحة والأنشطة السياحية، وظهرت الحاجة لضبط وتوجيه هذه النشاطات من أجل الحد من آثارها السلبية على المجتمع والبيئة، وتحقيق أقصى درجات النفع الاقتصادي، خصوصاً بعد أن أصبح ينظر إلى السياحة على أنها صناعة ومصدر دخل أساسي في كثير من دول العالم. والتخطيط السياحي نوع من أنواع التخطيط

التنموي وهو عبارة عن مجموعة من الإجراءات المرحلية المقصودة والمنظمة والمشروعة التي تهدف إلى تحقيق استغلال واستخدام أمثل لعناصر الجذب السياحي المتاح والكامن وتحقيق أقصى درجات المنفعة الممكنة، مع متابعة وتوجيه وضبط لهذا الاستغلال لإبقائه ضمن دائرة المرغوب والمنشود، ومنع حدوث أي نتائج أو آثار سلبية ناجمة عنه.

2- تعريف التخطيط السياحي:

يعرف التخطيط السياحي بأنه رسم صورة تقديرية مستقبلية للنشاط السياحي في دولة معينة وفي فترة زمنية محددة. ويقتضي ذلك حصر الموارد السياحية في الدولة من أجل تحديد أهداف الخطة السياحية وتحقيق تنمية سياحية سريعة ومنتظمة من خلال إعداد وتنفيذ برنامج متناسق يتصف بشمول فروع النشاط السياحي ومناطق الدولة السياحية.[1]

3- عوامل نجاح التخطيط السياحي:

ويرى بعض كتاب التخطيط السياحي[2] أن من بين عوامل نجاح التخطيط السياحي وجوب توفر أربعة علاقات (E):

أ- علاقة التخطيط بالنشاط الاقتصادي : " Economics "

فنجاح النشاط السياحي في أي منطقة يرتبط ارتباطاً وثيقاً بمستويات الأنشطة التي يمكنها أن تؤدي إلى تحقيق زيادة متواصلة في الدخول وإمكانية الاقتصاد المحلي على امتصاص هذه الدخول واستخدامها.

---

1 - الروبي، نبيل. التخطيط السياحي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية،1987، 65 .
2. CHARLES, K. Tourism planning & Development CBI, 1978.

ب- علاقة التخطيط بالبيئة: " Environment "

نجد أن السياحة والبيئة هي نفس الشيء، على اعتبار أن التدفق السياحي يرتبط بعوامل الجذب السياحي المتمثلة في المناخ والمناظر البيئية الطبيعية والشواطئ وغيرها، أو في عوامل جذب من صنع الإنسان كالمناطق التاريخية الأثرية والحديثة وغيرها، وهنا تبدو نقطة هامة تتعلق بضرورة المحافظة على الأصول البيئية (Assets Environment).

ج- علاقة التخطيط بالقادمين إلى المنطقة السياحية: " Enrichment ":

يكون من الملائم تهيئة المقيمين لتزويد السائحين بالمعلومات التي تتيح لهم المتعة الذهنية، فإن تزاوج كل من الإمتاع النفسي والإثراء الذهني، يجعل السائحين أكثر رغبة في زيارة المنطقة مرة أخرى.

د- علاقة التخطيط بتدفق النقد الأجنبي: " Exchange "

وإذا كان التخطيط يهدف إلى زيادة موارد الدولة من النقد الأجنبي، فإن نجاح التخطيط السياحي يقاس، بالنسبة للدول النامية بصفة خاصة بمدى قدرته على زيادة التدفق من النقد الأجنبي إلى الدولة سواء من خلال عائدات السياحة الدولية أو من خلال انسياب رؤوس الأموال الأجنبية للاستثمار السياحي.

4- أهداف التخطيط السياحي:

وقد أثبتت التجارب في العديد من دول العالم أنه يمكن تحقيق عائدات سياحية دائمة من خلال اعتماد التخطيط السليم والمناسب، ويمكن لهذه العائدات أن تتضاعف في حال استمرار التخطيط الواعي والناضج الذي يسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف أهمها[1]:

1- غنيم، محمد عثمان، التخطيط السياحي والتنمية، الأردن، 2004 ص 45-246.

1. تحديد أهداف التنمية السياحية القصيرة والبعيدة المدى، وكذلك رسم السياسات السياحية ووضع إجراءات تنفيذها.

2. ضبط وتنسيق التنمية السياحية التلقائية والعشوائية.

3. تشجيع القطاعين العام والخاص على الاستثمار في مجال التسهيلات السياحية أينما كان ذلك ضرورياً.

4. مضاعفة الفوائد الاقتصادية والاجتماعية للنشاطات السياحية لأقصى حد ممكن وتقليل كلفة الاستثمار والإدارة لأقل حد ممكن.

5. الحيلولة دون تدهور الموارد السياحية وحماية النادر منها.

6. صنع القرارات المناسبة وتطبيق الاستخدامات المناسبة في المواقع السياحية.

7. تنظيم الخدمات العامة وتوفيرها بالشكل المطلوب في المناطق السياحية.

8. المحافظة على البيئة من خلال وضع وتنفيذ الإجراءات العلمية المناسبة.

9. توفير التمويل من الداخل والخارج اللازم لعمليات التنمية السياحية.

10.تنسيق النشاطات السياحية مع الأنشطة الاقتصادية الأخرى بشكل تكاملي.

11.تنويع المنتج السياحي وتوفير الخدمات المرتبطة به لتحسين وتنمية الموارد على مستوى الدولة وفقاً لأسلوب موحد.

12.توفير المرونة الكاملة وتحقيق الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة لتتمشي مع احتياجات الطلب العالمي أو المحلي.

13.ترشيد استخدام الموارد الطبيعية والإنسانية فيما يضمن حمايتها من التدهور.

14.توفير القوى البشرية اللازمة التي تحتاج إليها المنشآت السياحية وغيرها.

ويعتبر التخطيط لقطاع النقل السياحي ضرورة لحماية البيئة حيث يمكننا من وضع الضوابط والمعايير الفنية وغيرها التي تؤدي إلى استبعاد النتائج الضارة وتقليل

معدلات الضياع والتركيز على الفوائد الإيجابية من السياحة.

عند التخطيط لقطاع النقل والمواصلات يتضح إن هناك عدة عوامل يتطلب الأمر إعداد الخطة اللازمة لهذا الغرض لأي قطاع وفي أي وقت.

وفي بعض الأحيان يصعب وضع الخطة تحت التطبيق، لظهور عدة عوامل غير متوقعة تؤثر على تنفيذ الخطة أما من خلال التنفيذ أو التشغيل، ومن هذه العوامل توفر المواد المطلوبة لتنفيذ الخطة، والغاية الحقيقية لإعداد الخطة، وتواجد القوى الفنية العاملة الضرورية للإشراف على التنفيذ أو لتشغيل المشاريع بعد إكمالها.

5- التنسيق بين وسائل النقل وعناصر التخطيط[1]:

التنسيق بين وسائل نقل الركاب ووسائل النقل داخل المدن، والتي يمكن أن نحددها في وسائل نقل الركاب من وإلى المطار عن طريق سيارات خاصة أو سيارات أجرة، أو مترو الأنفاق أو طائرات الهيلوكوبتر.

والتنسيق يساهم في منع ازدواج الخدمات والمصاريف الزائدة نتيجة إعادة استخدام وسائل نقل متعددة بجانب إمكانية اختيار أفضل وارخص وسائل النقل.

أولاً: العوامل التي تحتم التنسيق:

1) امتداد الخدمة:

هناك وسائل نقل مثل الطائرات مثلاً لا تستطيع نقل الركاب مباشرة من داخل المدينة لاعتبارات كثيرة، ولذلك لا بد من استخدام الوسائل الأخرى لوسائل النقل امتداداً لعملية النقل داخل المدينة، إن السكك الحديدية ينقصها مرونة مع نقل البضائع من الباب إلى الباب لذلك لا بد للاستفادة من مرونة عربات النقل البري لإتمام هذه العملية على الوجه الأكمل.

2) عدم صلاحية بعض الوسائل منفردة:

متمثلة في وجود ممر مائي متسع يفصل بين منطقتين يحتم استخدام السكك

1- د. طارق عبد الفتاح الشريعي، مرجع سبق ذكره، ص82 وما يليه ز

الحديدية أو النقل البري مع النقل المائي لإتمام عملية النقل سواء ينقل الشحنة من عربات السكك الحديدية إلى السفن واستخدام العبارات وفيها يتم نقل العربة كلية من شط إلى آخر عن طريق مراكب. وفي بعض المناطق التي يستحيل إنشاء طرق أو سكك حديدية عليها نتيجة ضعف التربة أو وجود مستنقعات أو أي سبب آخر ويتم استخدام الهيلوكوبتر أو السيور المتحركة أو العربات المعلقة.

3) السرعة:

لخفض زمن الرحلة يمكن الجمع بين وسيلتين من وسائل النقل المختلفة، فمثلاً في حالة وجود قطارات سريعة لخدمة الضواحي (المترو) يمكن استخدام السيارات الخاصة للوصول إلى محطة القطار وتركها في أماكن الانتظار والانتقال إلى القطار الوصول إلى المدينة، وبذلك بجانب سرعة الوصول إلى المدينة نتيجة تجنب الطرق البرية التي عادة تكون مزدحمة جداً في فترة الذروة يمكن تجنب مشكلة أماكن الانتظار داخل المدينة.

4) الملاءمة:

في حالة نقل أعداد كبيرة من مستخدمي وسيلة نقل رئيسية في نقطة تجمع معينة، يتم استخدام وسيلة نقل أخرى أكثر مرونة وملاءمة حسب حاجة الطرق داخل المدن والطبيعة الجغرافية للمكان.

5) اقتصاديات النقل:

كلما اقتصدنا في استخدام وسائل النقل المختلفة كلما قلت تكاليف النقل.

كما إنه يمكن الجمع بين أكثر من وسيلة لاستخدام التسهيلات المتاحة في محطة النهائية وبذلك تقل النفقات الإدارية والإنشائية، ذلك متمثلة في السماح بمرور السكة الحديدية في حارة أو طرق خاصة ولكن يمكن السماح بإنشاء الطرق العلوية فوق خطوط السكك الحديدية بذلك يمكن من الجمع بين أكثر من وسيلة الاستخدام التسهيلات المتاحة.

ثانياً: حالات التنسيق:

يمكن أن تنقسم حالات التنسيق إلى قسمين هما التنسيق الداخلي، والتنسيق الخارجي ويمكن إجمالها على النحو التالي:

التنسيق الداخلي:

يتم بين وسائل النقل المتشابهة كمؤسسات النقل البري، أو مؤسسات الطيران(في حالة وجود أكثر من شركة أو مؤسسة) وبعضها.

وهذا التنسيق قد يأخذ إحدى الأشكال التالية:

1. الاستعمال المشترك للمحطات والتسهيلات المتاحة حيث تساهم كل مؤسسة بنسبة في مصاريف التشغيل والصيانة بجانب تكاليف الإنشاء.
2. تنسيق مواعيد السفر حيث يمكن تحديد مواعيد قيام قطارات الركاب، حيث تتلاءم مع مواعيد وصول أو قيام الوسائل الأخرى خاصة في حالة استخدام محطة مشتركة أو استخدام وسيلة نقل كمغذى للوسائل الأخرى.
3. مبادلة عربات السكك الحديدية من قطار إلى آخر.

التنسيق الخارجي:

يتم بين وسائل النقل غير المتشابهة، مثلاً بين السكك الحديدية والنقل المائي، أو بين أي وسيلتين أو أكثر. ويتم هذا التنسيق عن طريق محطات النهائية مشتركة والتنسيق مواعيد القيام والوصول وبين هذه الوسائل المتكاملة بجانب الاشتراك في تسهيلات الصيانة المتاحة. ووجود محطات سيارات الركوب العامة المشتركة مع محطات السكك الحديدية.

إن محطات السكك الحديدية المتروبوليتانية تجمع بجانب محطات سيارات الركوب العامة محطات قطارات الضواحي.

ثالثاً: عناصر تخطيط مشروعات النقل السياحي:

1. تحديد الحاجة إلى وسيلة نقل جديدة أو تحسين ما هو قائم فعلاً.
2. اختيار المسارات العامة وتحديد نقط البداية والنهائية والنقط على طول المسار.

3. اختيار نوع وسيلة النقل حسب ملاءمتها للمطلوب وحسب المبالغ المتاحة للمشروع.
4. اختيار المسار النهائي مع تحديد توزيع كثافة النقل.
5. تحديد طريقة تمويل المشروع.
6. تصميم وتحديد مسار وسيلة النقل التي تم اختيارها تفصيلياً.
7. إنشاء خط جديدة(أو إجراء التحسينات).

ولما كانت العناصر السابق ذكرها مترتبة على بعضها لا بد من أخذها في الاعتبار عند التخطيط. واختيار وسيلة النقل نفسها يتوقف على طبيعة المنشأة المراد إنشاؤها فعلى المخطط أن يكون على علم بجميع الخطوات التخطيطية السابق ذكرها حتى يكون المشروع متكاملاً.

رابعاً: الاحتياجات والبيانات المطلوبة عند التخطيط المشروعات النقل السياحي:

- تحديد بداية ونهاية الخط ومصدر المرور أو حركة والتحديد النقط الحاكمة ونقط التفرع والمبادلة.
- تحديد خواص المشروعات البديلة من ناحية المرونة والملائمة، هذا بجانب تكاليف التشغيل والإنشاء.
- معرفة المتطلبات المحلية والسياسة العامة.
- تحديد المواصفات العامة للمشروع وتحديد البيانات اللازمة للتصميم المتمثلة في: كثافة وحجم المرور في ساعة وفي اليوم وفي سنة وأثناء الذروة وتحديد الانحدارات والمنحنيات المسموح بها ومدى الرؤية وعدد الحارات وعدد خطوط السكك الحديدية والكباري والأهوسة ومواصفات وجميع متطلبات المشروع.
- تحديد حركة الركاب من ناحية مصدرها ووجهتها وكمياتها والسرعة المطلوبة والزمن المطلوب(إن زمن النقل هو العنصر الرئيسي في اختيارات الوسيلة المناسبة للنقل السياحي).
- عمل دراسة تفصيلية للخط الذي تم اختياره لعمل اللمسات النهائية والتغيرات

المطلوبة من موقع الموجود فعلاً في الطبيعة.

- الاهتمام بدراسة الجدوى التي ستمدنا بدراسة تفصيلية لتكاليف المشروع المقترح والمشاريع البديلة للنقل السياحي.

6- النقل والبنية التحتية الأخرى:

تتطلب التنمية السياحية وجود شبكة نقل وطرق داخلية ذات كفاءة عالية، إلى جانب توفر جميع الخدمات والمرافق اللازمة لحركة التنقل. تصمم هذه الشبكة بشكل دائري متصل Loop وبعيدة عن المناطق الخلفية بحيث توفر الرؤيا المناسبة للسائح لتتيح له التمتع أثناء السفر والتنقل، وعادة يتم تحديد بدائل لهذه الشبكة ويتم دراستها وتقييمها من أجل اختيار البديل الأمثل الذي يوفر إمكانية أفضل لربط معظم أو عناصر الجذب السياحي ويوفر الأمان والراحة للسائح[1].

ينبغي أن يحقق التخطيط الوطني والإقليمي مبدأ الاستغلال الأمثل لشبكة النقل المتوفرة ودون أن يتسبب ذلك بضغط على الخدمات والمرافق. إذا ما تطلب الأمر أنشاء وإقامة بنية تحتية جديدة فينبغي أن لا تخدم فقط الغايات السياحية بل أيضاً الاستخدامات الأخرى حتى يتم تحقيق جدوى اقتصادية أفضل.

---

[1] د. نبيل الروبي، التخطيط السياحي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 1987،ص15.

الفصل التاسع

الشركات ومنظمو الرحلات السياحية ودورها في خدمات النقل السياحي العالمي

المطلب الأول

الشركات ومنظمو الرحلات السياحية

الشركات السياحية هي قسم من الأقسام المهمة للقطاع السياحي ولها مسألة خاصة وعمليات متنوعة وشكل مميز لطبيعة العملية الإنتاجية فيها.

عدد من المتخصصون يقولون أن الشركات السياحية تكون في المقام الأول العامل الملائم لزيادة معدل السفر من أجل السياحة الداخلية والخارجية وتطور السياحة في الوقت الراهن وفي المستقبل لا يمكن أن يتم بدون وجود هذه الشركات السياحية وهو صلة الربط بين السائح وبقية المنشآت السياحية الأخرى فهي من جهة توجد لغاية توفير المعلومات ومساعدة السواح خلال تنظيمهم وتحقيقهم لعملية سفرهم. ومن جهة ثانية أنها تقوم بعمل الدعاية للأماكن السياحية وتبيع صناعة المنشآت الأخرى مثل المواصلات وصناعة الفنادق من منامٍ وطعامٍ وترفيه وخدمات وبضائع أخرى[1].

1- تعريف الشركة السياحية: هي عبارة عن مؤسسة خدمات تقدم كل أو بعض الأعمال السياحية الآتية[2]:

1- شركة سياحية(A): تقوم بتنظيم رحلات سياحية جماعية أو فردية داخل البلد أو خارجها وفقاً لبرامج معينة. وتقوم بتنفيذ كل ما يتصل بها من نقل وإقامة وما يلحق بها من خدمات مثل حجز طيران

- حجز فنادق- إيجار سيارات- الطيران- إرشاد سياحي- نقل سياحي.

2- شركة سياحية (B):تقوم ببيع أو صرف تذاكر السفر وحجز الفنادق ونقل الأمتعة وحجز تذاكر وسائل النقل المختلفة وكذلك التوكيل عن شركات الطيران

---

[1] – العدوان السكر ، مروان – 1995 – إدارة وكالات وشركات السياحة والسفر –سلسلة الاقتصاد السياحي ، دار مجدلاوي ، الجزء الرابع ص7.

[2]– أحمد ممدوح حلمي، أنواع الشركات السياحية، هلا للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2001، الجيزة، ص23.

والملاحة وشركات النقل الأخرى.

3- شركة سياحية(C): تقوم بتشغيل وسائل النقل المختلفة من برية وبحرية وجوية ونهرية لنقل السائحين. كشركة للنقل السياحي.

2-أنواع الشركات السياحية:

1- شركات يرخص لها مباشرة جميع الأعمال السياحة السابقة الذكر. وهي تندرج تحت مسمى شركة سياحية(A).

2- شركات يرخص لها بالقيام بالأعمال الموجودة في البند(2) شركات سياحية(B) في بيع وصرف تذاكر السفر والتسويق فقط للبرامج السياحية.

3- شركات يرخص لها في تشغيل وسائل النقل فقط من برية وبحرية...إلخ. وتندرج تحت مسمى شركة سياحية(C).

3-التراخيص الخاصة بمزاولة الأعمال السياحية:

لا يجوز مزاولة أي نشاط سياحية لأية شركة سياحية إلا بعد الحصول على ترخيص بذلك من وزارة السياحة. بإتباع الإجراءات التالية:

1- التقديم بطلب للإدارة العامة للشركات السياحية بوزارة السياحة به البيانات التالية:

أ- نوع الشركة.

ب-نوع العمل السياحي الذي تزاوله الشركة السياحية.

ت-أسماء الشركات وعناوينهم وأرقام بطاقاتهم.

ث-اسم الشركة.

ج- مقر الشركة.

ح- اسم المدير المسؤول عن الشركة مع توضيح خبرته السياحية.

خ- رأس المال.

2- أداء رسوم الترخيص نقداً أو بشيك باسم وزارة السياحة ويختلف مقداره تبعاً لنوع شركة السياحة.

3- تقدم الإدارة العامة للشركات السياحية بإخطار مقدم الطلب وبعد موافقة جهات الأمن بما يلي:

أ- صورة من عقد تكوين الشركة وملخصة المسجل المشهر.

ب-صورة من صحيفة قيد الشركة بالسجل التجاري.

ت-صورة من صحيفة الناشرة.

ث-ميزانية افتتاحية موقعه من محاسب قانوني.

ج- إيصال سداد التأمين المنصوص عليه في القانون.

ح-صحيفة الحالة الجنائية للشركات المتضامين والمدير المسئول والعاملين.

4- البرنامج السياحي (Tour Package):

وهي عبارة عن تشكيلة واسعة من الخدمات السياحية تتضمن النقل والإقامة ووسائل الراحة والتسلية وخدمات أخرى مكملة للسياح.

ولا تنجح أية سياحة بدون برنامج سياحي يتمتع به السائح ويحجز له مسبقاً أو عند وصوله البلد المعين. وهذه البرامج تشمل زيارات الأماكن الأثرية والتاريخية والطبيعية والمتاحف بالإضافة إلى خدمات مكملة مثل المحلات والأسواق والمعارض.

البرنامج الخاص بالرحلة المتكاملة: يشمل الخدمات السياحية التالية:

1- خدمات النقل من مواقع الإقامة الدائمة للسياح إلى المواقع السياحي وبالعكس.

2- خدمة الإيواء من الفنادق- والقرى السياحية والمخيمات والموتيل.

3- خدمات الطعام والشراب بواقع ثلاث وجبات تقريباً.

4- خدمات تكميلية مثل المرشدين السياحيين- مندوبين- مرافقين لتخليص إجراءات خاصة بالمسافرين السياح. أو خدمات متصلة بأنواع الخدمات السالفة الذكر.

الفوائد الخاصة بالرحلة المتكاملة ومميزاتها:

1- تقلل مشاكل اللغة للسياح وذلك بمراقبة دليل للسائح من خلال الترجمة وتقديم خدمات أخرى للسائح.

2- غير مكلفة نسبياً وذلك بسبب الأسعار المخفضة للسفر المجموعة أفضل من السفر الفردي.

3- سهولة الحجز وضمانه والنقل الآمن.

4- أمان السائح خلال السفر مع المجموعة.

5- الاقتصاد في الجهد والوقت الذي يبذله السائح في سبيل الحصول على الحجز.

6- توطيد العلاقات الاجتماعية والثقافية مع المجموعة.

الخدمات الواجبة على منفذ الرحلة المتكاملة:

- توفير النظام الخاص بشكل الرحلة المتكاملة.
- تقليل التكلفة الإجمالية للرحلة السياحية والقيام بعمل خصم خاص على المشتريات الضخمة.
- والعمل على لقاء السائح واستقباله عند الوصول وتوديعه في المغادرة .
- مرافقة السياح إلى أماكن الإيواء والجولات السياحية.
- تأمين عملية نقل الأمتعة.
- التأمين على السفر وتأجير السيارات وحجز المقاعد للنقل وحجوزات الفنادق والمرشدين السياحين.

أنواع البرامج السياحية تحدد من خلال:

1- الغرض من الرحلة (الدافع).

2- الفئة الموجهة إليها (لمن).

3- السوق السياحية (الدول المصدرة للسياح والبلد المحلي).

الغرض من الرحلة:

دافع ديني- دافع ترفيهي استطلاعي- دافع علاجي- دافع اقتصادي...إلخ.

الفئة الموجهة إليها الرحلة:

رجال أعمال- مهندسين- عمال- أطباء- شباب- كبار - السن...إلخ.

5- السوق السياحية:

وتشمل المقومات السياحية الموجود في البلد السياحي وعوامل الجذب بها والدول المصدرة لسياح والسمات الخاصة بتلك المجتمعات والعوامل المساعدة على زيادة الدافع السياحي لديهم. ومن العوامل لزيادة الطلب السياحي والواجب الأخذ بها عند تخطيط برنامج سياحي هي:

1- الأسعار.

2- الدخل.

3- طبيعة السكان من حيث العمر والجنس والحالة الاجتماعية وعدد الأطفال والمهنة ووقت الفراغ والوسائل التسويقية والتكنولوجيا والمستوى التعليمي والثقافي والاستقرار السياسي والأمني وسعر صرف العملة وإجراءات الرحلة السياحية.

6- المقومات السياحية الواجب توافرها في البلد السياحي:

1-المقومات الطبيعية:

وتشمل الأرض من حيث الموقع والمساحة والشكل من جبال وهضاب وتلال وسهول ووديان والمناخ المتمثل في درجة الحرارة والرطوبة والرياح والأمطار والثلوج...إلخ والمياه الجوفية والمعدنية والنهار والبحيرات والشلالات.. إلخ.

والحياة النباتية والحيوانية ومناطق الجمال الطبيعي.

2- المقومات البشرية:

وتشمل السكان من حيث العدد والسمات والملامح المميزة والعمالة الماهرة والقدرات والتدريب وروح الاستقبال والضيافة ومشاعر الود والاحترام والأمان والاستعداد لخدمة السياح وعدم الاستغلال. والثروة الثقافية والتراثية والأحداث والمناسبات ومراكز العلم والمعرفة.

3- مقومات مساعدة وتكميلية:

تشمل المرافق والخدمات العامة وسبل التنقل من النقل البرى والجوي والبحري والجبلي وخدمات الاتصالات والخدمات الطبية، والمرافق والخدمات التخصصية والإيواء وتجهيز الطعام والشراب.

ويمكننا وصف منتجي الرحلات بأنهم بائعو جملة حيث يقوموا بشراء كميات كبيرة ثم بيعها بكميات أصغر ولكن منتجي الرحلات يقومون ولو شكلياً بتغيير المنتوجات المباعة وذلك عن طريق رزمها كمنتج جديد.

7- المنتج(منتجي الرحلات): يمكن تعريف منتج الرحلة على أنه" الشخص الذي يقوم بخلق الرحلة المرزومة".

إن قيمة منتجي الرحلات تكمن في قدرتهم على القيام بعمل خصومات Discounts من خلال المشتريات الضخمة وجمع رزمة ملائمة ومتقنة الصنع وبيعها للمستهلكين ويطلق على الرحلة المتكاملة رحلة مرزومة (رحلة إجمالية) (P.t) حينما يكون النقل بأي واسطة عدا النقل بالطائرة ورحلة شاملة (I.T) حينما يكون النقل بالطائرة فقط.

8- أنواع منفذي (منتجي) الرحلات:

نتيجة تطور السياحة، وتعدد الأنماط السياحية التي ينشدها السائح، فقد ظهر أنواع من منفذي الرحلات وذلك لكي يستطيعوا إشباع تلك الأنماط السياحية المختلفة وبصورة عامة يمكن تقسيم منفذي الرحلات إلى:

1- منتجو السوق الكلي: وهم الذين ركزوا نشاطاتهم على مناطق قصد السوق الجماهيرية الأكثر شعبية أنهم يقومون بعمل الترتيبات الخاصة بالسياحة المغادرة وعدد منهم مرتبطون مع خطوطهم الجوية الخاصة ببلدهم.

2- المنتجون المتخصصون: وهم أقل شهرة من منتجي السوق الجماهيرية لكنهم أكثر بكثير عددياً. وهم يمكن أن يتراوحوا بين وكلاء السفر المحليين الذين ينظمون برحلات ذات أغراض خاصة من (20-30) مسافر وينقسموا إلى خمسة أصناف.

أ- منتجون يقدمون رحلات شاملة إلى مناطق قصد معينة وهم عادة ممتلكين أو لديهم ارتباطات قوية مع شركات منطقة القصد السياحي.

ب- منتجون يقدمون رحلات مرزومة من مناطق مولدة معينة وهم يمكن أن يكونوا ممتلكين من وكلاء سفر مسجلين ويمكن إيجاد هؤلاء المنتجين في أي مدينة كبيرة.

ج- منتجون يستخدمون إقامة خاصة لرحلاتهم مثل عطلة التخييم وغيرها.

د- منتجون يستخدمون نقل معين لرحلاتهم كالحافلات فقط أو السفن فقط وهم عادة ممتلكين من قبل الناقلين.

هـ- منتجون يقومون برحلات ذات اهتمام خاص مثل نزهة بحرية يقوم بها الشخص نفسه.

3- المنتجون المحليون: وهم الذين يقومون بجمع وبيع رحلات كاملة وبيعها إلى مناطق داخل القطر الذي يعيش فيه السياح، والعديد منهم قد تجمعوا على شكل اتحاد لبيع العطل الكاملة الداخلية من خلال وكلاء السفر .

4- منتجو الرحلات القادمة : وهم يمركزون في منطقة القصد السياحي ويبيعون الرحلات الكاملة لمنطقة القصد تلك فقط لكنهم يمكن أن يبيعوا في عدة بلدان مختلفة ويقومون ببعض أو كل الأعمال الخاصة بتنظيم الرحلة للمجاميع القادمة أو متخصصون في لقاء المسافرين القادمين ونقلهم إلى فنادقهم أو تزويدهم بخدمات المرافقة. أو التفاوض مع شركات النقل السياحي والفنادق والقرى السياحية لتقديم أفضل الأسعار وتقديم ترتيبات الطعام والجولات. بالإضافة إلى إشباع حاجات

مجاميع قادمة ذات مواصفات واهتمامات ومتطلبات خاصة. سواء بمجمل الإقامة أو نوع الطعام أو الطقوس الدينية...إلخ .

9- مهارات منتجي (منفذي) الرحلات:

يجب أن تتوفر عدة مهارات لدى منتج الرحلة ومنها:

1- له القدرة واستعداد على تحمل المسؤولية كاملة من بداية الرحلة حتى نهايتها.

2- له القدرة و كفاءة إدارية.

3- له القدرة على البيع.

4- له القدرة على التخطيط المستمر و الثابت للمستقبل.

5- لديه الموهبة تصور جميع تفاصيل الرحلة خطوة خطوة.

6- لديه القدرة على توقع التغيرات في الأسواق.

7- لديه القدرة على العمل تحت قدر كبير من الضغط.

8- لديه معرفة جيدة بجغرافية المناطق السياحية و خاصة الأكثر شعبية في العالم.

9- لديه القدرة على الربط بين حاجات ورغبات المستهلكين وبين مناطق القصد.

10- لديه معرفة ولو كانت محددة بالجوانب المالية وخاصة بتكاليف الرحلة.

10- التكلفة الخاصة بالرحلة المتكاملة:

إن السياحة منتج حساس اتجاه الأسعار وأيد العاملين الأساسيين في تحديد سعر الرحلة هما:

1- تكلفة الإقامة وتكلفة الوجبات في منطقة القصد السياحي والمتأثرة بمعدلات تبادل العملة بين البلد الأصلي للسائح ومنطقة القصد خاصة في الرحلات الخارجية.

2- تكلفة النقل الجوي أو أي نقل أخر.

التكلفة الكلية للرحلة المتكاملة

نوع الخدمة	الحصة من التكلفة %
النقل	%40
الإقامة والوجبات	%35
الجولات والدليل	%5
عمولة وكيل السفر	%10
ربح	% 10
مجموع السعر الكلي	%100

هناك مصادر أخرى يحقق منها منتجي الرحلات دخلاً أو عائداً إضافياً:

أ- استثمار الأموال الناتجة من فترات الزمن التي تحدث بين دفع الزبائن لعطلتهم أو رحلتهم. وتعهدات منتجي الرحلة لتصفية حساباتهم حيث أن الفائدة المتحصلة من هذا الاستثمار تكون مساوية للربح المتحقق من بيع الرحلة المتكاملة نفسها.

ب-الغرامة المفروضة عند الإلغاء والتي تعتبر ربحاً عالياً وقد لا يحصل على أي عائد إذا ألغى الرحلة قبل فترة قصيرة جداً من تنفيذها.

ت-الشراء المسبق والمدروس للعملة الأجنبية في الأوقات التي يكون بها معدلات التبادل مناسبة.

ث-بيع الرحلة المتكاملة إلى الزبون وتجنب دفع عمولة إلى وكيل السفر.

11- مراحل تسويق الرحلة المتكاملة:

تتم من خلال أربعة مراحل:

1-تخطيط الرحلة وتحضيرها.

2- تسعير الرحلة.

3- ترويج الرحلة.

4-توزيع الرحلة.

أولاً: تخطيط الرحلة: إن عملية وضع برنامج سياحي لرحلة لمنطقة ما يجب أن يوضع قبل فترة طويلة من بدء الرحلة. والمدة الكافية لتلك الفترة هي سنتان تقريباً قبل عملية التشغيل الفعلي للرحلة وبصوره عامة عند التخطيط لوقت الرحلة يجب أولاً تحديد تاريخ الانطلاق أو تنفيذ الرحلة تراجعياً.

ويبدأ تحضير الرحلة بإعداد بحوث عن السوق وتتم عن طريق منظمات بحثية متخصصة أو العمل على القيام بدراسة السوق وحركات السائح والعمل على دراسة المنافسين ووضعهم في السوق.

ثم يتم وضع التفاصيل الخاصة بالرحلة مثل تواريخ المغادرة طول فترة الرحلة أنواع خدمات النقل والخدمات الأرضية. هذه الفعاليات يمكن أن تحدث قبل(14-18) شهراً من التشغيل الفعلي للرحلة. كما يتم التفاوض على كافة الخدمات المقدمة وغالباً ما يتم التوقيع عليها، ولا يقوم المنتج بالدفع الفعلي إلا بعد أن يتم تنفيذ الرحلة فعلياً وإكمالها. وبذلك قد تم وضع البرنامج قبل (12- 14) شهر قبل عملية التنفيذ الفعلي.

ثانياً- تسعير الرحلة: حيث يتم العمل على الوصول إلى سعر الرحلة عن طريق أرقام التكلفة الفعلية المتفاوض عليها ثم إضافة مبلغ إضافي لتغطية المصاريف العامة (الربح) وعلى حسب عدد المسافرين المتوقع أن هذا المبلغ الإضافي يمكن أن يعبر عنه أما بنسبة من التكلفة الكلية والذي يجب أن يعكس الوقت والعدد والجهد المرتبط بعملية تنظيم الرحلة.

ثالثاً- الترويج للرحلة: هذا الجانب الأكثر أهمية لنجاح الرحلة فالهدف الأساسي هو الحصول على أوسع توزيع للكراسي والأماكن المحجوزة بالرحلة وبالتالي الحصول على الأكبر عدد من الحجوزات وبصورة عامة يعتمد برنامج الترويج على حجم بائع قطاعات السوق المستهدفة. وعموماً فإن جميع البرامج الترويجية تتضمن:

أ- توزيع الكراسات إلى بائعي التجزئة.

ب- إعلان في المنشورات السياحية.

ج- بيع الشخصي.

د- تعاقد مع بائعي الجملة.

أ- توزيع الحصص: وتتضمن عملية توزيع الحصص الخاصة بالرحلة إلى جميع منفذي الرحلات بالتجزئة والذين عملوا مع المنتج سابقاً وتعتبر هذه هي الأداة الأكثر حيوية لمنتج الرحلة باعتباره المنتج السياحي غير ملموس ويجب شرائه دون معاينة وعلى أسس معرفية قليلة لذلك فإن الحصص هي الوسيلة الرئيسية لتعريف المستهلكين.

ب- إعلان: وتشمل الإعلان بالصحف والمجلات العامة والمتخصصة بالسفر والسياحة إضافة إلى الإعلان إلى السياح المحتملين.

ج- البيع الشخصي: تقوم شركات السياحة (بائعو الجملة) بتوظيف ممثلي مبيعات يقومون على البيع الشخصي لعروض الرحلات السياحية إلى شركات التجزئة الذين يعتبرون أفضل بائعي الرحلات.

د- تعاقد مع بائعي الجملة: بسبب التكلفة العالية للتوزيع فإن شركات الجملة في مكان معين يمكن أن يستخدموا شركات جملة في مكان آخر لتوزيع رحلاتهم في المنطقة نظير أجر معين.

وبصورة عامة فإن مرحلة التسويق يمكن أن تبدأ قبل ما يزيد على عشرة أشهر من بدء التنفيذ الفعلي للرحلة وتستمر لبضعة أيام قبل موعد انطلاق الرحلة.

4- **توزيع لرحلة وبيعها:** توزيع الرحلة يبدأ قبل 6 أشهر من بداية الرحلة حيث يتم تحضير قوائم العمل ونظام الحجز ووضع تفاصيل التوثيق وحالة المدفوعات وتأكيد الحجوزات.

كما يتم إرسال الوثائق إلى شركات التجزئة لبيعها على المسافرين كما أن تشغيل الرحلة وتنفيذها فعلياً يمكن أن يتم من خلال منتج الرحلة نفسه أو بائع الرحلات أو شركات الخدمات.

1- مكونات الرحلة:

تتكون من نقل جوي أو بري أو بحري أو مزيج منها كلها.

والإقامة بجميع أنواعها(فنادق - موتيلات - قرى سياحية) وخدمات تكميلية كخدمات المرافقة والدليل والجولات الترويحية وخدمات خاصة أخرى مثل السكرتارية والفاكس والتلكس والترجمة لرجال الأعمال.

2- أنواع الرحلات المتكاملة: هناك ثلاثة أنواع:

- رحلات إجمالية بمرافق.
- رحلات إجمالية بدون مرافق.
- رحلات شاملة جماعية.

3- تكلفة الرحلة المتكاملة:

- النقل يمثل 40% من التكلفة الإجمالية.
- الإقامة تمثل 35%.
- جولات ودليل 5%.
- عمولة دليل السفر 10%.
- الربح 10%.

لقد ازدهرت الرحلات المرزومة خاصة بعد الحرب العالمية الثانية) في أوروبا على وجه الخصوص) وذلك لعدد من الأسباب أهمها:

1- تحسن الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة بعد الحرب العالمية الثانية التي ساعدت على ظهور السياحة الجماهيرية.

2- الفائض من الطائرات التي يتم تحويلها من الاستخدام العسكري إلى المدني.

3- الظروف الملائمة لتسويق الرحلات المرزومة وارتفاع درجة قبولها لدى المستهلك.

4- التشريعات والإجراءات ساعدت على تطور السياحة بشكل عام والطلب على الرحلات المرزومة بشك خاص.

- أهم النشاطات التي تقوم بها وكالات أو مكاتب السفر والسياحة ومنظمي الرحلات حالياً ومستقبلاً والتي يمكن إجمالها كما يلي:

12-تعريف ووظائف شركات السفر والسياحة:

تعرف شركة السفر والسياحة بكونها إحدى المنشآت السياحية الهامة التي تقوم بتقديم خدمات السفر للمسافرين والسياح من خلال برامجها السياحية الخاصة أو كوسيط لبيع البرامج السياحية المعدة من قبل منظمي الرحلات Tour Operators والتي يطلق عليها باللغة الإنكليزية Tour Inclusive

أما أهم الوظائف التي تقوم بها فهي كالآتي[1]:

1- تزويد الناس بالمعلومات الضرورية التي يحتاجونها بدون مقابل مثلاً:

- أجور النقل والطعام والشراب والإقامة في البلدان السياحية وغير السياحية.

1- د. حميد عبد النبي الطائي، مدخل إلى السياحة والسفر والطيران، دار الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى2003،عمان،ص152 وما يليه.

- معلومات عن القوانين والأنظمة الدولية، الفيزا، تبديل العملة، الجمارك، ...إلخ.
- معلومات صحية، وقائية،...إلخ.
- معلومات عن الاحتفالات السنوية، التقاليد والأعراف، المهرجانات الدولية ...إلخ.
- معلومات تتعلق بدرجات الحرارة وأوقات الاصطياف...إلخ.

2- بيع بطاقات السفر التقليدية بالتنسيق مع شركات الخطوط الجوية (الطائرات) والبحرية(البواخر) والبرية (القطارات والحافلات السياحية) هذه الوظائف هي وظائف كلاسيكية تقوم بها معظم شركات السفر والسياحة ولكن في الآونة الأخيرة ظهرت بعض الوظائف الحديثة التي تتلاءم وحالة الطلب في السوق السياحية وهي:
3- التنسيق مع المنشآت الفندقية، كالفنادق والقرى والمجمعات السياحية لأغراض حجز الغرف لفترة زمنية معينة للسياح وفق نسبة معينة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين.
4- بيع البرامج السياحية المعدة من قبل منظمي الرحلات إلى الزبائن، وفق نسبة عمولة معينة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين.
5- تنظيم الرحلات الخاصة إلى مناطق الجذب السياحي على نوعين إما بشكل منفرد، أو على شكل مجاميع وبأسعار مناسبة تضم جميع مصاريف الرحلة (الإقامة + الطعام + النقل + وسائل التسلية والترفيه المحددة).
6- القيام بالإجراءات العملية للحصول على سمة الدخول للبلد المزار للسياح.
7- القيام بعملية الجز وبيع البطاقات الخاصة بالمهرجانات والاحتفالات الوطنية أو الدولية مثلاً بيع بطاقات مهرجانات بابل الدولي، ومهرجان المحبة... إلخ.
8- بيع كتب الدليل السياحي للبلد المُزار وكذلك الخرائط السياحية الخاصة بالطرق السياحية أو المناطق الأثرية الموجودة في البلد المزار.

9- تبديل العملات الأجنبية بالتنسيق مع البنوك الوطنية.

10- القيام بخدمات الاستقبال محلياً حسب طلب منظمي الرحلات أو شركات أخرى أو الزبائن، مثلاً استقبال الضيوف في المطار أو المحطة وتهيئة سيارة خاصة أو حافلة لنقلهم إلى الفندق وزيارة بعض الأماكن الأثرية في البلد المزار وإيصالهم في آخر يوم إلى أرض المطار.

إن النشاطات العشرة الآنفة الذكر لا تقوم بها جميع شركات السفر و السياحة وإنما نلاحظ أن البعض منها تقوم فقط بالوظيفتين الأولى والثانية (الخدمات الكلاسيكية) بينما البعض الآخر تقدم إضافة لذلك خدمات الرحلات المنظمة التي تقوم بإعدادها بناءً على طلب من المسافرين، أو التنسيق معهم لبيع خدماتها الشاملة، والخدمات الأخرى.

13: منظمو الرحلات الشاملة Tour- Operators:

يقومون بإعداد برامج سياحية متكاملة وشاملة بالتنسيق مع المرافق السياحية ذات العلاقة وبالتالي بيع خدماتهم إلى السياح عن طريق الوسطاء (الوكلاء) وهنا نعني شركات السفر السياحية.

النقطة المهمة التي يجب التنويه إليها في كيفية إعداد البرامج السياحية من قبل منظمي الرحلات هي دراسة الأسواق السياحية لمعرفة أذواق ورغبات السياح لفترة زمنية تتراوح بين السنة والسنتين وتحديد التكاليف للبرامج إضافة إلى القيام بوسائل الترويج الفعالة لغرض تنشيط مبيعات شركات السفر والسياحة.

14- دور وكالة السفر The Role of the Travel Agency:

منذ أن كسب توماس كوك أول عمولة من وكالة سفر عام (1946م) أصبح وكيل السفر جزء متمم ومكمل للسفر العالمي والسياحة وصناعة النقل (75%) من النقل الجوي والسفن البخارية العالمية، أكثر من(50%) من النقل العالمي ومنظمي الرحلات (Tour- Operators).

نحن نعيش في عالم أصبح فيه النقل مهم ومعقد وكلاهما متزايد في التنوع وطرق

الاختيار، فالمسافرين يواجهون عدد ضخم وكبير من البدائل للسفر والحجوزات وخدمات سفر أخرى، ويجب أن يعتمدوا على وكيل السفر(Travel Agent) في هذا المجال ليقودهم بولاء وإخلاص وبأقل ممكنة.

أصبحت حالات الطوارئ في وكالات السفر الحديثة أكثر من أي قطاع آخر، بسبب الازدياد في صناعة النقل الجوي والتوسع في بيع ترتيبيات السفر(Travel Arrangements) لغرض الحصول على عمولات (Commissions) لقاء بيع تذاكر السفر في الطائرة أو الباخرة أو القطار أو الباص.

15- نظام مؤتمر الطيران The Air Conference:

أنشأت أول وكالة سفر في محطات القطار والباصات والسفن البخارية، هذه المشاريع الأولية المبكرة كانت في أفضل حالاتها هامشية وبالكاد كانت توفر الدخل اللازم للبقاء في هذه المهنة، ومع الازدياد في السفر الجوي بدأت الوكالات تبذل جهود طبية في وسائل النقل بالسفن والسكك الحديدية إضافة إلى الرحلات الجوية.

خلال عقد (عشر سنوات) أصبحت العلاقة بين تأجير وكالات السفر وخطوط الطيران جيدة بعد أن كان مسيطراً عليها من قبل نظام مؤتمر حيث الطيران شركات المؤتمر المشتركة في نفس الصناعة كونت منظمة تسمى Conference المؤتمر لوضع نظام لصناعة السياحة. قبل تأسيس نظام مؤتمر الطيران كل شركة كانت تمتلك مجموعة من القوانين التي تتصل بقبول التذاكر، والتصرف بالحقائب والحجوزات والتحويل وتبديل التذاكر وقوانين المسافرين طورّ، نظام مؤتمر الطيران مجموعة من الأنظمة القياسية لكل خطوط الطيران العالمية.

وبدأ ينسق نظام مؤتمر الطيران نفسه مع خطوط الطيران العالمية من خلال منظمة النقل الجوي العالمي(IATA)، عندما تباع تذكرة سفر عن طريق وكالة سفر للخطوط الجوية العالمية فإن النقود تودع تحت حساب أحد بنوك مؤتمر السفر الجوي الموجود في المنطقة.

ولمنع السرقات وتزويد التذاكر قام مؤتمر السفر الجوي بتأسيس نظام Grosses كتطبيق دقيق لوكالات السفر، وعلى الوكالات أن تقوم تفويض من قبل مؤتمر السفر الجوي قبل أن تستطيع بيع تذاكر السفر الجوي.

16- تقارير خطوط الطيران المشتركة:

تقارير الطيران المشتركة وبالتعاون مع نفس خطوط الطيران التي اشتركت في مؤتمر السفر الجوي تحقق نفس الوظيفة التي وضعها مؤتمر السفر الجوي.

لبيع تذاكر السفر الجوي، يجب على وكالات السفر أن تتلاءم مع تقارير الخطوط الجوية المشتركة أو استلام تفويض من الخطوط الجوية، هذه التفويضات تدعى المواعيد ويتضمن ذلك أن على الوكالة أن تأخذ موعد محدد لبيع التذاكر لمصلحة خطوط الطيران المشتركة لتقارير بنوك المنطقة علماً بأن هذه التقارير تُعد وترتب بشكل دوري ومنتظم ليحقق مصالح جميع الشركات المشتركة في هذا النظام.

المطلب الثاني

وكالات السياحة والسفر

1- **مفهوم وكالة السفر والسياحة:** هي المكان الذي يقدم خدمات ومعلومات استشارية وفنية وعمل الترتيبات اللازمة لربط السفر بحراً وبراً وجواً إلى أي مكان في العالم وكل هذه الخدمات والاستشارات تقدم إلى الموطنين مجاناً بدون مقابل.

يمثل وكيل السفر العديد من موردي الخدمات السياحية Tourism Suppliers مثل منظمي الرحلات السياحية، شركات الطيران، شركات النقل البحري، منشآت الإيواء، فنادق، موتيلات، منتجعات، وشركات تنظيم الرحلات والزيارات المحلية.

Sightseeing CO وكذلك وكالات إيجار السيارات Rent a car Agents والمطاعم وأماكن الترفيه[1]. وتكمن أهمية وكيل السفر في كونه شخص أعمال غير متحيز ومستقل، يمكنه أن يوفر للزبون العرض المناسب له. وهكذا فإن وكيل السفر يعد بالنسبة للمستهلكين بمثابة مستشار سفر وبالنسبة للمجهزين فهو أحد منافذ البيع.

لقد ظهر للوجود وكلاء السفر في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، وكانت أعمالهم تقتصر على بيع خدمات النقل البحري والنقل بالسكك الحديدية قبل الحرب العالمية الثانية. إلا أن نموهم الكبير قد توافق مع النمو الكبير للسفر الجوي والرحلات المرزومة بعد الحرب العالمية الثانية[2]. والآن في عام(1992) كان عدد وكالات السفر في العالم حوالي(67 ألف) وكالة (47%) منها في أمريكا و(30%) في أوروبا و(9%) وكالات أمريكية في كندا وأمريكا اللاتينية و(7%) في شرق

1- سليم ، عبد الرحمن - لا يوجد عام النشر- شركات السياحة ووكالات السفر ، مؤسسة الثقافة الجامعية.

2 - د. مثنى طه الحوري و د. إسماعيل محمد علي الدباغ ، مبادئ السفر والساحة ، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة 2001، ص226.

آسيا والباسيفيك و(6%) في كندا وبلغت مبيعات مكاتب السفر في أوروبا والأمريكيتين عام (1994) حوالي(170) مليار دولار.

2- وظائف وكالة السياحة والسفر:

أهم الوظائف التي تقوم بها وكالة السفر:

1- تحديد الحصص والأجور: تشير الإحصائيات على أن الاتصال الأولي بين وكالة السفر والزبون المتوقع هو طلب معلومات عن الأسعار المتمثلة بالآتي:

أ- أسعار النقل الجوي.

ب- أسعار غرف الفنادق.

ج- أسعار تأجير السيارات.

د- أسعار المجموعات السياحية.

هـ- أسعار السفر البحري.

و- أسعار النقل الباص أو القطار.

ز- أسعار تأمين السفر.

أما نظام حجوزات الحاسب يمكن أن يستخدم كمدخل لمعرفة المعلومات المتوفرة في تحديد نمط من منتجات السفر من سعر الطيران إلى تأمين السفر، العديد من المعلومات المطبوعة تحتوي الكثير من المعلومات المفصلة حتى أكبر من بيانات الحاسب، أجرة السفر الجوي قد تنتشر في كتاب أسعار يدعى (التعرفة).

2- عمل الحجوزات: إن عمل الحجوزات على الخطوط الجوية تتطلب تخطيط لهذه الرحلات والانتقال من مكان لآخر لإتمام الرحلة. وهذه الحجوزات تعمل من دخل وكالات السفر العالمية 85% من السفر الجوي.

3- قبول الدفع لأجور السفر: الوكيل يسلم الفاتورة كدفع بدل النقد ويرسلها لوكالة السفر أو منسق الرحلات أو الـARC لكي تجمع الريع أو المبلغ في حسابها الخاص.

4- يساعد الزبائن في ترتيبات السفر: فالإحصائيات تدل على أن 80% من التذاكر الجوية تصدر عن طريق وكالات السفر حيث يسارع لأخذها الزبائن في وكالات السفر 15% ترسل بالبريد أو تسلم لمكتب الزبون أو مقره و5% يدفع مرة أخر لاستلامها في المطار. وقد ظهر اتجاه حديث في إصدار تذاكر السفر المحجوزة عبر الإنترنت Internet.

5- ترتيب إصدار التذاكر ووثائق السفر: تؤكد ARC على تذاكر السفر في حين معظم الوكالات تحصل الدخل من بيع منتجات السفر الأخرى، القائمة التالية ترتب المنتجات غير الجوية بمعدل دخلها (مردودها) وهي: الرحلات الجماعية- الرحلات البحرية - الإقامة في الفندق- تأجير السيارات - رحلات لمشاهدة الطبيعة- النقل بالباصات - تأمين السفر- النقل بالقطار- الغوص في البحر- التزلج على الجليد.. إلخ.

إن الترتيبات من قبل وكالات السفر تتم مباشرة مع المكتب الرئيسي للبائع أو مركز الحجز، أنظمة الحجز بالكمبيوتر تتوسع وتتطور باستمرار، ونسبة حجوزات الفنادق وحجوزات السيارات المرتبة باستخدام CRS تزداد كل سنة.

6- إصدار التذاكر أو وثائق السفر: فإن وكالة السفر يجب أن يُعترفّ بها من قبلARC الوكالة لا بد أن تفي بمعايير معينة. المتطلب الأول توفر شخص مؤهل ومتفرع يفي بمتطلبات ال ARC. المتطلب الثاني هو وجود على الأقل موظف واحد لديه خبرة لمدة سنة أو أكثر في التعامل مع التذاكر في وكالة سفر أو خطوط جوية فيما لا يقل عن الثلاث سنوات السابقة، المتطلب الثالث للوكالة يجب أن ترسل كفالة أو رسالة براءة ذمة التي تفي بالمتطلبات الأربعة ال ARC كفالة التأمين في منحة من النقود تودع في حساب البنك ليكفل الإيفاء بمتطلبات مالية معينة ترسل الكفالة عن طريق وكالة سفر لتضمن إن الوكالة ستمكن من الإيفاء بالتزاماتها تجاه زبائنها وتجاه الخطوط الجوية.

عندما تستقبل الوكالة الاعتراف من قبل ال ARC يوقع المالك عقد يدعى اتفاقية

وكالة المبيعات. وتلزم الاتفاقية الوكالة بأن تحافظ على أعلى مستوى بالعمل وبمقاييس متخصصة (مختارة) وأن تتعامل مع أعمال تكفي لأن تبقى مرخصة على قائمة ال ARC للموافقة على وكالات السفر لاستعادة الاعتراف بها وسمعتها لا بد للوكالة أن تلتزم بمعايير ال ARC هذه المعايير والقواعد منشورة في كتيب يسلم لكل وكالة.

7- عمولات الوكالة :معظم الإيرادات المستلمة من قبل وكالة السفر هي من العمولات المدفوعة من قبل الباعة عندما تبيع الوكالة تذكرة خط جوي تستلم عمولة من الخطوط الجوية وكذلك الفنادق والرحلات وشركات استئجار السيارات حيث تدفع عمولات للحجوزات التي تعملها وكالة السفر، فالعمولة تخصم من وليست تضاف إلى سعر الشراء.

3-دور ومهام وكيل السفر:

ينحصر دور وكيل السفر بالمهام الآتية:

- تقديم مواقع بيعية لشركات السفر ومنتجي الرحلات كوكلاء حجز للرحلات المرزومة أو أي خدمات أخرى متعلقة بالسفر كالنقل والإقامة ونوع الطعام- مكاتب تأجير السيارات- حمل الأمتعة - بيع التذاكر عامة وأنهم يسوقون ما نسبته (80- 90%).
- تقديم خدمات أخرى مثل تأمين السفر وصكوك المسافرين واستبدال العملة وترتيب وثائق السفر.
- تخطيط الرحلات والجولات بمختلف أنواعها وحسب رغبة المسافر.
- نقل المسافر والأمتعة بين المطار والفندق.
- امتلاك جداول حول نقاط اتصالات الطائرات أو القاطرات وأسعار التذاكر وأجور الفنادق ونوعيتها ومعلومات أخرى مثل حاله الطقس في أماكن القصد السياحية...إلخ..
- الإبقاء على خزين من منشورات السفر وعرضها في محلاتهم وشبابيكهم

كالبوسترات والملصقات والكراسات.

- التوسط لدى الشركات في حالة شكوى المستهلك وذلك من خلال معالجة المشاكل وحلها وتذليل العقبات.
- تهيئة الحجوزات للمناسبات العالمية مثل الاولمبياد أو مواسم الحج.

4- مهارات وكيل السفر[1]:

وبصورة عامة فإن المهارات المطلوبة من وكيل السفر هي:

أ- القدرة على إصدار التذاكر.

ب-معرفة جغرافية العالم، خاصة مطارات المدن الكبيرة ورموز شركات الطيران المستخدمة في تذاكر الطيران.

ت-يجب أن يكون على علم بمعرفة مناطق الوقت Time Zones وكيفية التحويل من وقت إلى آخر.

ث-امتلاك معرفة كافية عن الزبائن(المستهلكين) لكي يكون قادراً على الربط ما بين حاجات المستهلك وتوفير المنتوجات.

ج- القدرة على المحافظة على خزين من التذاكر الأخرى وتسجيل المعلومات بدقة.

ح- قدرة حسابية ومالية ولو محدودة.

خ- امتلاك مهارات تسويقية لترويج المنتوج.

د- القدرة على تشغيل أنظمة حجوزات الكومبيوتر.

العوامل المساعدة في تنمية مهارات وكيل السفر:

نظراً للتغيرات المستمرة في حالة السوق السياحية وحركة السفر، فهناك عوامل تساعد على مواجهة تلك المشاكل هي:

1- د. مثنى طه الحوري ود. إسماعيل محمد علي الدباغ ، مبادئ السفر والساحة ، مرجع سبق ذكره،ص228-229.

أ- التدريب:

من المعتاد أن يتم تدريب الوكلاء من شركات الطيران ومجهزي السفر ومنتجي الرحلات الكبار. حيث تنظم كورسات تعليمية للوكيل المبتدئ، ودورات تدريبية- تطويرية إلى الوكيل ذو الخبرة المتوسطة، زيادة على ذلك فإنها تقدم كورسات في المستوى الإداري(مستوى المبيعات)، وأغلب التدريبية يتم في وقت العمل، وفي الوقت الذي يقضيه الموظف في الوكالة (أي بطريقة التدريبية في موقع العمل).

ب-استخدام الكومبيوتر:

إن نشاط وكيل السفر يتطلب نظاماً يوفر الحجز بوقت قصير وبصورة فورية، كما ويتطلب نظام التعديلات والإلغاءات وإعطاء معلومات دقيقة حول الأجور المعقدة أو شروط السفر، والإكمال السريع للوثائق مثل التذاكر.

ولكي يكون الوكيل مرخصاً وتدفع له العمولة، يجب أن يحصل على ترخيص من منظمة النقل الجوي العالمي International Air Travel Association المعروفة مختصراً ال(IATA).

5- مسؤولية وكيل السفر:

فمسؤولية وكيل السفر تتمثل بأنه يعمل بالنيابة عن المسافرين ويجب عليه معرفة رغباتهم لكي يلبيها بترتيب مستلزمات الرحلة فهو قانونياً وكيل عمولة أو ممثل مفوض ومعتمد بيع سلع وخدمات ما لجهة في منطقة جغرافية محددة، ولكن من جهة أخرى وفي تعبير التوزيع يجب أن يحقق وكيل السفر التوازن بين خدمة الزبون وترويج مصالح الجهة التي يمثلها، وفوق كل شيء فإن على وكيل السفر استخدام المعلومات والخبرة بطرق مسؤولة لتأمين خطة ناجحة ورحلة سالمة وممتعة، وتلك الطرق تتضمن تنفيذ أنشطة دقيقة عديدة وتتضمن على سبيل التعداد لا الحصر: إعداد برنامج الرحلة، الإعلان عنها بشكل مناسب، الوثائق، إجراءات السلامة،

التزويد بالمعلومات عن المقاصد، أسماء الفنادق والأمكنة، العادات المحلية، التعليمات السلوكية خصوصياً المقصد اجتماعاً ومالياً وسياسياً ..إلخ، يزداد الطلب على خدمات الوكالات مع ازدياد مركب المنتوج السياحي، ومع ذلك فكل وكيل يستطيع بيع سلع وخدمات للعارضين بحرية أكبر وبشكل مباشر.

6- موقع إقامة الوكالة السياحية والسفر:

ويعد موقع الوكالة مسألة مهمة، وإن الموقع المثالي لوكالة السفر هو في الطابق الأرضي المواجه للشارع الرئيس (شارع تجاري) إذ أن (60%) من الوكالات تقع في مثل هذا الموقع و(40%) منها تقع في الشوارع الفرعية والطوابق العليا، وتقع في ممرات التسوق وذلك في الولايات المتحدة الأمريكية.

7- صفات وكيل السفر

أهم الصفات التي يجب توافرها في وكيل السفر:

أ- يجب أن يكون خبير في السفر والرحلات المحلية والعالمية.

ب- يجب أن يكون على درجة عالية من الكفاءة في مجال عمله.

ج- يجب أن يكون مخلصاً في عمله حتى يستطيع أن يتفوق على منافسه.

د- وكيل السفر لا يتقاضى مبالغ أو عمولة من العملاء وإنما يأخذ أتعابه وعمولته من الشركات والفنادق والخطوط الجوية... إلخ التي يحجز عليها العميل بواسطة وكيل السفر.

ويعتبر وكيل السفر بمثابة مهندس أحلام وكثير من الأفراد يفضلون التعامل مع وكلاء السفر في ترتيب سفراتهم وحجوزاتهم في الدول المتقدمة يكون اعتماد الناس (90 %) في تنظيم سفراتهم السياحية أو سفرات الأعمال على وكيل السفر.

هـ- أن يكون لوكيل السفر محل ثابت ومرخص ويحمل اسم تجاري معين من حيث (موقع – ديكورات – موظفين – لوازم مكتبية – عنوان دائم – جهاز هاتف – حاسوب – فاكس – طابعة موبايل – الانترنيت.. إلخ) وتتراوح العمولات التي

يحصل عليها وكلاء السفر من (5 – 14%) .

و– يبيع وكيل السفر أيضاً البرامج السياحية المنتظمة التي تكون على شكل حزمة كاملة (Package)[1].

مستخدمو وكالات السفر والسياحة :(ذكور و إناث)

أ– الصفات الشخصية:

1– مظهر لائق، محب للنظام ودقيق، ثقافة جيدة ومعرفة بالمراسلات التجارية، معرفة لغة أو لغتين.

2– معرفة عملية بالنسخ والاختزال، هاتف، فاكس، تلكس، ومتمرن في المحاسبة وآلات المكتب.

3– ذكاء وتبصر وسرعة إدراك، وأن يكون لفظه سليماً وواضحاً.

ب– المهام:

1– مع بقاء ارتباطه برئيس المكتب يعمل في القسم المفرز إليه، وينجز الأعمال الموكلة إليه ويهتم بأعمال النسخ والاختزال.

2– يساعد رئيس المحاسبة وينفذ تعليماته بذكاء، ويتعاون مع أمين الصندوق والمحاسب في مسك دفاتر الحسابات.

3– ينفذ بصورة خاصة الأعمال الكتابية والتسجيلات، ويؤمن المخابرات الهاتفية لأصحابهم ويهتم بعمل التلكس والفاكس.

1– توفيق، ماهر عبد العزيز – 1997 – صناعة السياحة ، دار زهران، عمان ص(156)

8- تقسيم وكالات السياحة والسفر:

يمكن تقسيم وكالات السياحة والسفر إلى ما يلي:

1- تقسم الوكالات السياحية حسب مكان الإقامة الدائم للزبون الذي تقوم بخدمته إلى ثلاث أنواع:

أ- مستقبلة: تقوم باستقبال وخاصة السواح الأجانب في دولتها أي في مكان وجود مقرها .

ب- مرسلة: تقوم بإرسال السواح المحليين للخارج وتنظيم عملية سفرهم وإقامتهم هناك.

ج- مشتركة: في وقت واحد تقوم بخدمة السواح الأجانب في دولتها وإرسال السواح المحليين للخارج.

2- تتقسم الوكالات السياحية حسب إذا كانت تقوم بعمل الرحلات الجماعية بسعر موحد أو لا تقوم بذلك إلى:

أ- شركات وكالات كاملة المسؤولية والتي تقوم لوحدها بعمل وتنظيم الرحلات الجماعية والتحضير والتجهيز لها من جميع النواحي سواء كانت من أجل استقبال السواح الأجانب أو إرسال السواح المحليين .

ب- وكالات سياحية تعمل فقط على بيع ناتج الشركات المنظمة الأخرى للرحلات الجماعية بسعر موحد.

3- تقسم الوكالات السياحية حسب إذا كان لها احتكاك مباشر مع الزبائن أو ليس لها احتكاك عند عمل وتنظيم الرحلات الجماعية إلى ثلاث أنواع:

أ- شركات ووكالات البيع بالجملة.

ب- وكالات وشركات سياحية مشتركة

ج- الوكالات والشركات السياحية التي تبيع بالمفرق.

4- تقسم الشركات والوكالات السياحية حسب وجود أو عدم وجود أقسام وملاحق لها إلى نوعين:

أ- صغيرة: والتي لا يوجد لها أقسام وملاحق أخرى ومعظم أعمالها تكون أعمال وساطية.

ب- كبيرة: والتي يكون لها أقسام وملاحق أخرى في الداخل والخارج.

الكلف التشغيلية وعمولة وكالة السفر:

الجدول التالي يبين الكلف التشغيلية لوكالة السفر

الكلف	النسبة%
الرواتب	59
الدعاية والترويج	19
إيجارات وتجهيزات الوكالة	8
هاتف وتلكس	5
بريد	3
متونه	6
الكلفة الكلية	%100

وتختلف مستويات العمولة المدفوعة لوكيل السفر باختلاف الوقت وتبعاً لنوع الرحلة:

أ- من 7- 7.50 % على خدمات السفر.

ب- 9% على حجز الطيران.

جـ 10% على حجز الفنادق.

د- 10% على الرحلات السياحية المتكاملة.

بالإضافة إلى عمولات حافزه بنسبة (2.5%) أو أكثر أحياناً مدفوعة من قبل منتجي الرحلات. ولكي يكون الوكيل مرخصاً وتدفع له العمولة يجب عليه أن يحصل على رخصة منظمة النقل الجوي (IATA) وإن عملية الحصول على الرخصة طويلة وصعبة حيث يجب على الوكيل أن يبيع نسبة معينة من التذاكر

حتى يمكنه الحصول على موافقة المنظمة.

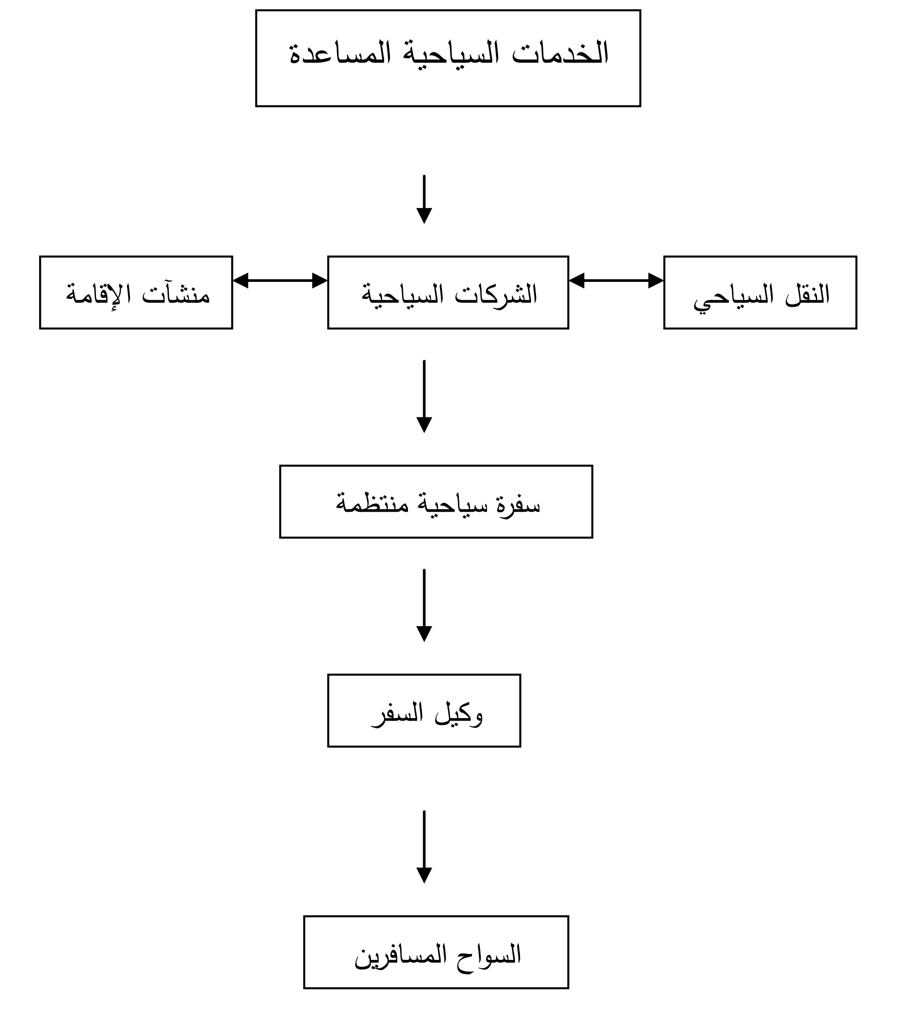
9- أهم الأعمال التي تقوم بها الشركات السياحية:

1. تنظيم النقل السياحي.
2. إعداد وتنظيم البرامج السياحية المنظمة الشاملة.
3. بيع السفرات السياحية المنظمة الشاملة.
4. الإعلان والترويج والتوزيع للسفرات السياحية المنظمة.
5. تقديم الاستشارات والنصح حول (الفرد) و خدماته.
6. عمل البحوث والدراسات.
7. تنظيم حجوزات جماعية سواء للنقل السياحي أو في منشآت الإقامة أو في المطاعم... إلخ.
8. بعض الشركات السياحية تقوم بإصدار شيكات للمسافرين.
9. إصدار وثائق تأمين للمسافرين وأمتعتهم.

10: كيف تحصل الشركات السياحية على أرباحها:

1. عن طريق بيع السفرات السياحية المنتظمة.
2. عن طريق الخصومات والعمولات التي يحصلون عليها في حالة تنظيم عمليات الحجوزات الجماعية في شكل سياحي أو في المنشآت الأخرى أو في المطاعم أو الحفلات ، المهرجانات ... إلخ.
3. عملية الفرق في تحويل العملات.
4. استغلال الأموال في شركات الاستثمار خاصة في حالة السفرات السياحية المنظمة.
5. إصدار شيكات المسافرين.
6. العمولات التي يتقاضونها في حالة إصدار وثائق تأمين للمسافرين وأمتعتهم.

مخطط رقم / 2 / يبين عمل الشركات السياحية[1]



11: أثر التكنولوجيا على نظم توزيع السفر:

1- العلاقة بين التكنولوجيا والسياحة: (Relation Between Technological & Tourism)

إن العلاقة بين السياحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات أساس وشروط النجاح للعمل السياحي. ومن المهم ملاحظة أن المسافرين الحاليين لهم خواص تختلف عن المسافرين منذ ثلاث عقود مضت فقد نمت السياحة باتجاه (الجماهيرية) ودخل

1- توفيق، ماهر عبد العزيز – 1997 – مرجع سبق ذكره.

الطلب السياحي عنصر نقص الخبرة بالسفر لدى قسم كبير من الجمهور والتعقيد في إجراءات ونظم التوزيع مما ساعد على نشوء نمط برامج السفر للمجموعات، ورغم ذلك فإن مستهلك اليوم أصبح متعلماً أكثر ويتجه إلى الاستعلام عن السفر ضمن خيارات ليحقق رحلة متميزة ومريحة واقتصادية، ولذلك كان على العارضين تزويد مسافر اليوم بخيارات عديدة تقدم له على شكل معلومات كاملة وتوضيحات تتيح له ترجيح الخيار المناسب له.

التطور في طرق ووسائل الإعلام يتسارع ويدخل ميادين المنافسة العالمية في السياحة وأصبح هناك صنفان من المعلومات (Information) بالوسائل المتعددة التي يستمد منها الناشرون والمصدرون لرسائل الترويج (Promotion) ومواضع الاتصال (Communication) ، ولذلك برزت الحاجة والفعالية لاستخدام التكنولوجيا في مختلف مراحل وآليات العمل لدى الفعاليات السياحية. (Activities Tourism).

2- نظام الحجز بالكمبيوتر: (CRS) (Computerized Reservation System)

يكون نظام الحجز الالكتروني هو الأسلوب التكنولوجي الأكثر في صناعة السفر. وكانت بداية تطبيقه عام 1960 ، في مجال النقل الجوي الداخلي حيث يخزن المعلومات عن المقاعد المباعة وفي السنوات التالية طبقت نظم مختلفة من قبل شركات جوية بشكل منفرد وخاص بها ممثلاً شركة (Twa) أدخلت نظام باريس وشركة اليونايتد أدخلت نظام أبوللو وشركة دلتا داتاس، وشركة الأمريكان إيرلاينز نظام سربري، ثم بعد (ذلك) تم التنسيق بين تلك الشركات لاستخدام نظام موحد من أجل إتاحة المعلومات للوسطاء حول الأسعار والشواغر هو (CRS).

وفي منتصف السبعينات حاولت شركات الطيران الحصول على سبق في ميدان المنافسة باتباع نظام حجز ذي رموز خاصة بها، وهذه الطريقة تجعل الشركة قادرة على تزويد زبائنها بمعلومات خاصة إضافة إلى الأسلوب العام بالنظام الموحد.

وإن الاستخدام الشامل لنظام (CRS) حيث انتشر بفعالية وتأثير في عمليات حجز النقل الجوي، وهكذا أصبح بإمكان الشركات كلها معرفة آخر المعلومات والأسعار

والمقاعد المتاحة كما سمحت لمكاتب السفر أن تخدم زبائنها بيسر وسرعة، وقد اتسع انتشار (ذلك) النظام ليشمل باقي العارضين مثل الفنادق وتأجير السيارات وغيرهم.

وفي السنوات الأخيرة برز اتجاه التحالف بين عدة شركات بمختلف المستويات في صناعة السياحة كنتيجة لاحتدام المنافسة بينها، واندفاع تلك الشركات إلى تحقيق قوة اقتصادية في التكوين والاستطاعة. مثلاً شركة دلتا مع نورث ويست وتي دبل يو أي شكلت تجمع وورلد سبان ووضعت شبكة حجز مشتركة، كما أن عدداً من عارضي السفر ربطوا أنظمة حجوزاتهم ببعض مثل مجموعة سابري حيث يمكن الحجز به لسلسلة فنادق شيراتون وشركة أفيز لتأجير السيارات (Aviz) ، وتلك التحالفات والأنظمة الخاصة لم تمنع من انتشار نظام (CRS) على نطاق العالم وأصبح يعرف بنظام التوزيع العالمي (GDS) جي دي إس .

وفي عام 1995 كانت الشركات الرائدة عالمياً بنظام شامل أنماط هي: أماديوس، غاليلو، سابري، وولدسبان، وبالنظام المحلي (CRS) دخل نمط أباكوس (آسيا والباسفيك) ، (إكسس اليابان) ، جيتز أميركا اللاتينية وشرق أوروبا (أفريقيا).

والأهداف الرئيسية لتطور تلك النظم العالمية هي التكامل وتوحيد المعلومات على إلخدمات مثل أسعار التذاكر (Fare) والإيواء Accommodation والنقل البري Transportation Roads ومعلومات المقصد Information والشروط الموضوعة.

3- مكننة إصدار التذاكر :

دخول طابعات البطاقات بالستلايت (S.T.P) وهي تسمح للوسطاء بإصدار التذاكر مباشرة. وشبكة إصدار التذاكر الإلكترونية (ETDN) وهي شكل آخر من (S.T.P) والفرق بينهما هو أن البائع يجمع عمولة (Commission) باستعمال الشبكة، بينما يتقاضى رسم الطبع فقط في حال استعمال نظام الطابعة.

فالأجهزة الإلكترونية التي توضع مستقلة بالمحطات وتوجد في حالات الفنادق والمطارات ومكاتب الاستعلامات تسمح للمسافر بالاستفادة من عدة مزايا وفوائد

مثل الحجز في الفندق، وشراء تذكرة طيران، الحصول على معلومات عن المكان المقصود. وآخر تطور دخل نظام التوزيع (Distribution System) هو الوثائق الإلكترونية التي تعرف بالسفر دون بطاقة (تكتلس ترفل)

(Tactles - Travel) والتي يكون فيها تفصيل معلومات شخصية عن المسافر مسجلة في الملف الإلكتروني لشركة الطيران وما على المسافر إلا أن يضع رموز التعريف به ليحصل على تذكرة صعود للطائرة.

4- الإنترنت (Internet):

وأصبح له التأثير الأكبر على جميع نظم توزيع السفر والأساليب التكنولوجية فيه.

وجعل استخدام من قبل وسطاء السفر والمسافرين وكافة فئات العاملين في السفر والسياحة (Traveler & Tourism) وسيلة رئيسية لمعرفة السلع والخدمات والأسعار وكافة المعلومات المطلوبة، وباستخدام الوظائف العديدة لإنترنيت سمح للمسافرين الأفراد بالقيام بالحجز وشراء السلع والاتصال وفق أسلوب (Online) بالاستغناء عن الوسيط.

على سبيل المثال ففي عام 1995 باعت شركة أمريكان إيرلاينز (1.6) مليون تذكرة بواسطة الإنترنت، والفائدة الكبرى للإنترنت هي تسويق سلع وخدمات السفر عالمياً بكلفة أقل ووقت أسرع منها في نظيم التوزيع التقليدية، وأصبح بذلك تخفيض الكلفة ممكناً بإلغاء النفقات الزائدة في تشغيل إدارات للحجز وكذلك في توفير أجور الطباعة والبريد والأهم عدم دفع عمولات لمكاتب السفر، إضافة إلى السرعة والسهولة في تنفيذ العمليات.

5- المستقبل:

نتيجة التطورات اندفع وسطاء السفر إلى تحويل مهنتهم إلى سنترال (On Line) (أون لاين) فيصبحون مدراء لترتيل وتصنيف المعلومات بأنحاء العالم لمستخدمي الكمبيوتر وتزويد الزبائن على الخط بمعلومات عن موقع الإجازات وتفاصيل أدق لمن يطلب بالبريد عن برامج سياحية خاصة (Program Tourism).

وبغض النظر عما يحمله المستقبل من تطورات فالعديد من المراقبين أكدوا بأن قيمة العنصر الشخصي في عمل وسطاء السفر لا يمكن استبداله بالتقدم التكنولوجي (Technological Development) بشكل مطلق.

يمكننا القول في هذا الصدد بأن هيكل نظم توزيع السفر يتطور ويتغير باستمرار وتدخله كل يوم تكنولوجيا حديثة، وهذا التغيير والتطور سينعكس بشكل مباشر وحاد على وظائف وبقاء وسطاء السفر في ميدان السياحة في المستقبل[1] (Future).

12: تنظيم العمليات الوساطية لوكالات السياحة والسفر:

1- العمليات الوساطية المرتبطة بالسفر: يتمثل في إعطاء المعلومات وإصدار تذاكر السفر بالنسبة للمعلومات، فإنها واسعة جداً وتشمل إمكانيات وظروف السفر بجميع أنواع وسائط المواصلات المختلفة ولهذه الغاية وكالة السفر يجب أن تملك جداول حركة وأسعار جميع أنواع وسائط المواصلات (طائرات – باصات – بواخر – قطارات) العاملة على الخطوط الداخلية والخارجية.

وهذا يتطلب وكالة السفر أن تزور باستمرار بأحدث الإصدارات الجديدة لهذه الجداول لتعطي معلومات صادقة لزيارتها.

– ولحركة القطارات الدولية جملة استخدام جداول (Ctt) و(جدول كوك) Cok's Time Table والتي تصدر كل شهر والتي تعطي معلومات عن حركة القطارات الدولية في جميع أنحاء العالم. بالإضافة إلى استخدام الجداول الدورية لحركات القطارات على الخطوط الوطنية.

– ولحركة الطائرات عدد من الإصدارات لبعض شركات الطيران يوجد هناك دليلان ذوي شهرة عالمية:

أ- (World Airways Guide ABC) الدليل الرسمي للخطوط الجوية.

1- للمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى المؤلف صلاح الدين خربوطلي ، كتاب السياحة صناعة العصر . 2002 – دار الحازم – دمشق ص (102-106) .

ب- (OAG) (Official Airline Guide) الدليل الرسمي للخطوط الجوية.

– والمواصلات والبواخر على الخطوط الدولية والقارية عدا جدول (Ctt) Cook's Time Table ممكن استخدام جدول متخصص لهذه الغاية وهو (ABS) Shipping Gide " دليل البواخر".

العمال على شباك بيع التذاكر وكالة السفر يجب أن يعرفوا الأفضليات والسيئات لجميع أنواع المواصلات لغاية موقع سياحي معين – الراحة – الأسعار – السرعة – الأمان – وغيرها من الصور.

وكالة السفر تصدر أنواع مختلفة من تذاكر السفر عادية، بأسعار مخفضة، سياحية.. إلخ ولهذه الغاية تسلم مسبقاً عدداً من ظروف أمنية كالوثائق الثمينة، وعند إحصاء المبالغ تترتب نسبة معينة محددة كعمولة مكتب السفر.

وعلى نطاق واسع ومستمر أخذت وكالات السفر ترتبط بشبكات الحجز الالكتروني لشركات المواصلات المختلفة. وبهذه الطريقة أصبحت تحصل على تأكيد الحجز للأمكنة أو رفضها خلال بضع ثواني فقط.

2– العمليات الوساطية المرتبطة بالإقامة: وتشمل الأمور التالية:

أ– معلومات عن الإمكانيات وظروف الإقامة في الأمكنة المختلفة وتشمل مواقع – درجة الفنادق – المطاعم – والبعد عن أمكنة الانطلاق والوصول للمواصلات للاستخدام العام وتشمل المطارات والموانئ ومحطات الباصات والحافلات.

– إمكانيات الانتقال من مواقع الوصول لغاية المناطق السياحية.

– مناظر، الغرف، الأسعار، صور، وكتابات عن الراحة المتوفرة في الفندق والعزف.

– المعالم السياحية والأثرية.

– خصائص المناخ.

– تظاهرات مهمة، مباريات رياضية، حفلات موسيقية، مهرجانات... إلخ.

ب– حجز الغرف والأسرة في الفنادق التي تكون وكالة السياحة والسفر على علاقة قانونية معها.

وعملية الحجز تتم عن طريق الهاتف، التلكس، البرقيات... إلخ. أو عن طريق استخدام الآلات الإلكترونية للحجوزات في بعض الشركات الفندقية، أو عن طريق ممثلين لوكالة السياحة في المواقع والأمكنة السياحية.

وفي الوقت الحالي وعلى نطاق واسع أصبحت تنظم مراكز رئيسية للحجوزات والتي تؤمن صلة الربط بين الفنادق ووكالات السياحة والسفر من مختلف أنحاء العالم بمساعدة التقنيات الإلكترونية. ومن هذه الأماكن الرئيسية سلسلة الفنادق العالمية المشهورة (هيلتون – شيراتون – انتركونتيننتال) ولها نظام حجز خاص.

3– خدمات وساطية أخرى:

فإن وكالات السياحة المعاصرة تقوم بعدد من الخدمات الوساطية الأخرى والتي تتكون من:

- أ- تبديل العملة الصعبة – إصدار شيكات السفر ووثائق الدفع الأخرى. وهنا تكون وكالة السياحة وسيط بين المؤسسات البنكية والزبائن.
- ب- تأمين الحجوزات وتأشيرات المرور من أجل السفر للخارج.
- ج- المطاعم (المعلومات وتتمة) جميع أنواع التأمينات المتعلقة بمخاطر السفر، وذلك بأخذ الأمور المهمة التالية عند التأمين: فقدان الأمتعة – المرض المعدي وغيرها.
- د- نقل وترحيل الأمتعة والسيارات الخفيفة. بعد أن يكون الزبون قد سافر للمكان السياحي .
- ه- تأمين المواصلات في المناطق السياحية .
- و- بيع الأنشطة السياحية الترفيهية المنتظمة من قبل وكالات سياحية أخرى تشمل:

1. أنشطة التجوال والرحلات في داخل المناطق والمواقع السياحية.
2. زيارة المعالم الأثرية والتاريخية القريبة.
3. المشاركة في المهرجانات وغيرها.

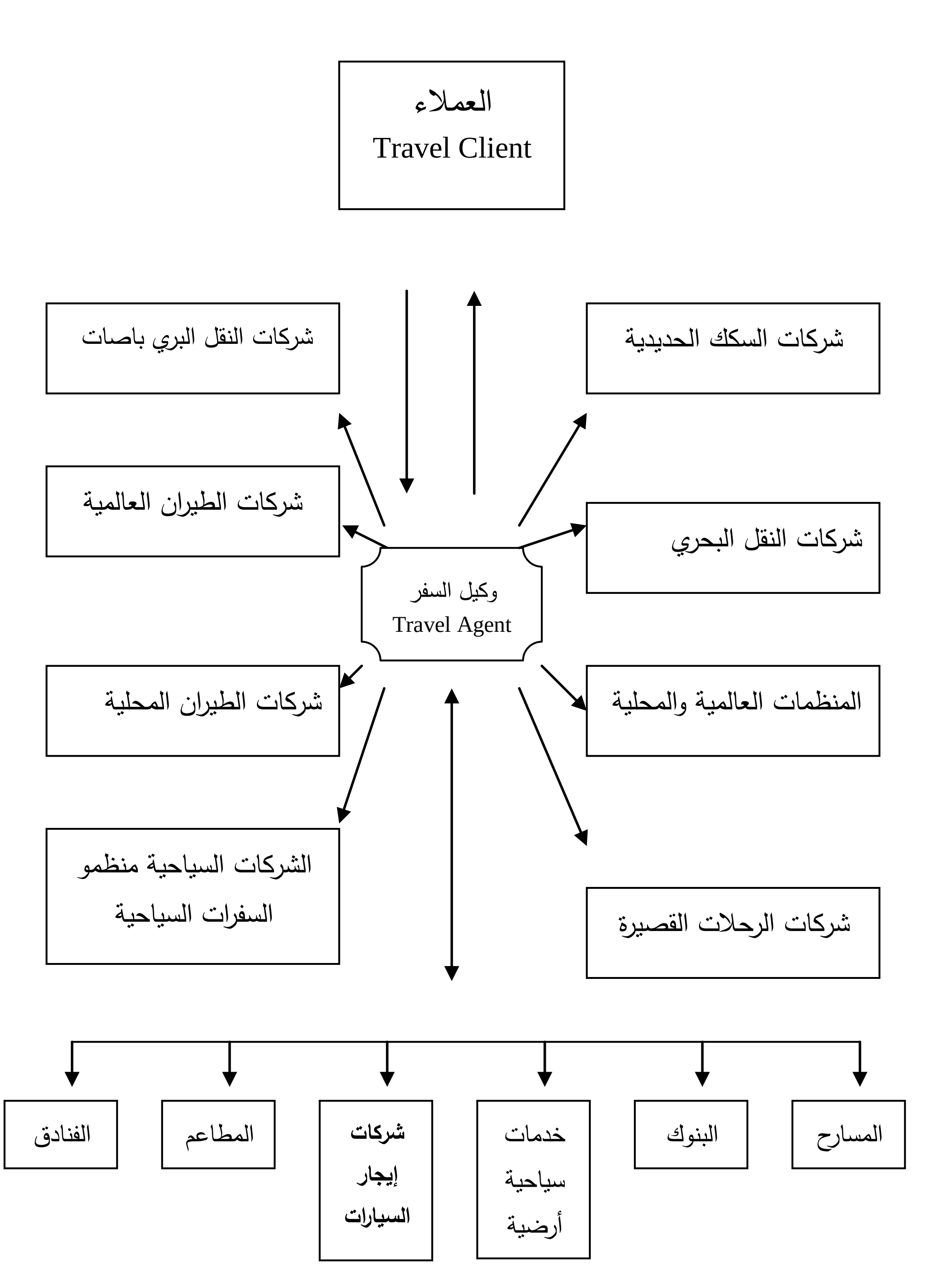
ز- حجز الأمكنة وبيع التذاكر للتظاهرات المسرحية والموسيقية وكذلك الفعاليات الرياضية وغيرها.

ح- توفير خدمات خاصة لبعض الزبائن المرسلين من قبل شركات سياحية أخرى مثل تقديم المترجمين والأدلاء السياحيين وتقديم خدمات سكرتارية .

ط- بيع الرحلات السياحية الجماعية بسعر موحد والمنظمة من قبل الشركات السياحية الأخرى الكبيرة .

هذا ويعتبر وكيل السفر رجل أعمال يبيع الخدمات السياحية ويجب على وكيل السفر أن يعرف المحاسبة وعمل تقارير البيع و الإجابة على الهواتف و استعمال الحاسوب و الفاكس... إلخ.

مخطط رقم /1/: يوضح ارتباطات وكيل السفر مع شركات النقل وشركات الخدمات السياحية الأخرى.



الفصل العاشر

النقل السياحي البري وشبكات الطرق في البلاد العربية[1]

---

1 – رشاد بربير، مدير شركة اتحاد النقل السياحي في لبنان، في آب / أغسطس 1961 ، العدد العاشر، الرائد العربي.

نتحدث هنا عن موضوع النقل البري، أي النقل بالسيارات والحافلات، فلأنه في حد ذاته نقل مستقل، خلافاً للنقل الجوي والبحري والنهري والحديدي الذي يحتاج كل منها الى وسيلة اضافية هي السيارة. ومهما قيل في ميزات النقل السريع بالطائرة وطاقة النقل في السفن البحرية والنهرية والقطارات، فان السيارة تبقى، من دون شك، وسيلة النقل الاولى في عصرنا هذا، وستبقى كذلك في المستقبل. وأكبر دليل على ذلك ان صناعة السيارات أضحت واحدة من أضخم الصناعات الثقيلة في العالم وعدد مقتنيها في ازدياد مستمر، وهو ازدياد لا حد له، فضلاً عن انه قد أصبح شغل الدول الشاغل من حيث بناء الطرق وايجاد الاماكن داخل المدن لاستيعابها وتسهيل سيرها. والدول لا تفتأ تعد التصاميم لشبكات طرق جديدة لتنفيذها في سنوات مقبلة بعد تخصيص الاموال اللازمة لها، وهي اموال طائلة بكل المقاييس.

ليس من ينكر على الولايات المتحدة الاميركية، مثلاً، تملكها لأحدث واوسع شبكة طرق برية في العالم حالياً، ومع ذلك فهي قد رصدت في العام الماضي مبلغ مئة مليار دولار لصرفها خلال السنوات العشر القادمة في بناء طرق سريعة تربط بين المدن التي يتجاوز عدد سكانها الخمسين الف نسمة، شرط ألا تعرقل هذه الطرق السريعة السير على الطرق الاخرى ، بخاصة الداخلية منها. ولا بد ان نشير هنا ان الولايات المتحدة الاميركية تملك حالياً من شبكات النقل الاخرى، كالطائرات والقطارات الحديدية وناقلات الناس والبضائع فوق البحيرات والأنهر ما لا تملكه دولة اخرى نسبياً.

إن كثرة عدد السيارات المصنعة الان في الولايات المتحدة مستفيدة من تدني اسعار المحروقات هناك، تستوجب الحذر والاستدراك للمستقبل. فالسيارة سهلة القيادة، محببة الاقتناء، فضلاً عن خدماتها التي لا تحصى في نقل البضائع والركاب في السلم والحرب. وهي تحتاج باستمرار الى انشاء طرق جديدة، خاصة الطرق السريعة، والى صيانة هذه الطرق. وقد تبين من الاحصائيات ان السيارة أصلح

وأرخص كلفة من السكك الحديدية التي كانت سيدة النقل البري في القرن الماضي. وهي اليوم تعاني من أزمة حادة من جراء تنافس السيارات والحافلات لها. وكانت هذه المنافسة قد بدأت منذ ربع قرن ونيف وما زالت تزداد حدة سنة بعد اخرى. وقد لا يمضي وقت قصير حتى تفقد السكك الحديدية نهائياً زبائنها من البشر ويقتصر عملها على نقل البضائع، ألهم الا اذا وضعت في الخدمة سكك حديد سريعة، كما هو الحال في بعض البلدان الاوروبية حالياً.

بعض الاسباب التي أضعفت الاعتماد على السكك الحديدية هي سهولة شق الطرق بالوسائل الآلية الحديثة وسهولة التصرف في تخطيطها وتنفيذها، فضلاً عن ان نفقات انشائها وصيانتها هي أقل كلفة من نفقات الخطوط الحديدية والمائية. ثم ان أسعار السيارات أصبحت الآن في متناول الناس، حتى أولئك من ذوي الدخل المحدود، وغدت نوعاً من المفاخرة، كما سهلت على الناس التنقل مباشرة من مكان الى آخر من دون الحاجة للذهاب الى محطة سكة حديد او مرفأ عابرات صغيرة. فما من شك الآن ان السيارات ستزداد اعدادها ويتوسع انتشارها في كل انحاء العالم.

1- النقل البري في البلدان العربية:

بعد هذه المقدمة القصيرة عن مدى شعبية السيارة ومميزاتها ، ننتقل الى البلدان العربية لنستعرض أحوال النقل البري فيها ، وما يجب عمله لتحسينها .

الحقيقة أن البلدان العربية في حاجة ماسة الى خطوط مواصلات جديدة، بقدر ما هي بحاجة الى وسائل للنقل لافتقارها اليها. فهذه البلدان تشهد الآن تطوراً صناعياً وتجارياً واجتماعياً سريعاً منذ ان نالت استقلالها. وهذا التطور يتوقف سيره ونموه، في الدرجة الاولى، على نسبة انجاز شبكات جديدة للمواصلات، وتحسين الموجود منها ورفع مستواها.

وهناك حقيقة أخرى مؤسفة تتمثل في ان البلدان العربية، بصورة عامة، ما زالت تستخدم الشبكات التي تركها لها العهد العثماني أو العهد الاستعماري الغربي والتي لم تنشأ في زمنها إلا خدمة لأغراض ومصالح سياسية واستراتيجية تتعلق بتلك العهود ومصالحها. وتركت هذه الشبكات على حالها من دون تحسين بعد أن انتهت مهمتها، وبقيت من دون تحسين أو تبديل يذكر. ونذكر على سبيل المثال الخطوط الحديدية في بعض بلداننا اثناء الحربين العالميتين، الأولى والثانية في الأقطار التالية:

كل هذه الخطوط الحديدية أنشئت في زمن الحرب بصورة عاجلة لأسباب استراتيجية تطلبها زحف الجيوش البريطانية وتموينها من دون أدنى مراعاة للفن والاستثمار السليم في زمن ما بعد الحرب. ومعظم هذه الخطوط غير مكتمل التجهيز. وقد بقيت على حالتها هذه أيام الانتداب والاحتلال وحتى أيام الاستقلال. وهي في تدهور مستمر، إذ لا تستطيع الحكومات صاحبة العلاقة أن تقرر مصيرها، كأن تصرف النفقات الباهظة لأعمال التجديد والتجهيز، أم تقوم بإنشاء الطرق الجديدة الحديثة وتوسيع الموجود منها وتهمل الخطوط الحديدية. وليس ذلك بالأمر المستغرب لأن استثمار السكك الحديدية في معظم البلدان أصبح في عجز

مزمن من جراء مضاربة وسائل النقل الاخرى. ولا بد في هذا المجال إلا أن نشير الى إنشاء الخط الحديدي بين الدمام والرياض في المملكة العربية السعودية والذي تم تمديده بعد الحرب العالمية الثانية. ولا نعلم حتى الآن ما اذا كانت حكومة الرياض عازمة على تمديده حتى المدينة المنورة وجدة أم لا . أما في ما يتعلق بالطرقات الجديدة، فإننا لا نجد لها المبررات التي رافقت إنشاء الخطوط الحديدية. ولعل السبب يعود الى أن السيارات خلال الحرب العالمية الأولى لم يكن شأنها آنذاك على ما هو عليه الآن ولم تكن متوفرة بالسهولة كما هو الحال اليوم. وإذا استثنينا شق الطرقين الصحراويين من غزة الى الاسماعيلية على قناة السويس قبل الحرب العالمية الثانية، ومن الرمادي في العراق إلى المفرق في الأردن خلال الحرب المذكورة ايضاً، فإننا لا نجد من الطرق الدولية الجديدة المعبدة ما يذكر في البلدان العربية، عدا الطرق الصحراوية الداخلية في مصر والعراق والكويت والسعودية والأردن.

إن الطرقات الموجودة حالياً بعيدة كلها عن أن تملأ الفراغ الذي تشكو منه البلدان العربية في خطوط مواصلاتها، سواء أكانت هذه الخطوط داخلية أم دولية. فهناك أماكن عديدة في هذه البلدان ما زالت محرومة من خطوط المواصلات ومن نعمة كل تطور حضاري. ورغم إننا لا نتطرق في هذا البحث الى شبكات الطرق الداخلية بالنسبة الى موضوع شبكات الطرق الدولية الذي يهمنا في الدرجة الأولى، فإنه لا بّد لنا من أن نناشد الحكومات العربية الاهتمام بإنشاء مواصلات داخلية لائقة، وتحسين الموجود منها، لتكون تلك الخطوة الأولى في إقامة شبكات الطرق الدولية الحديثة.

فما هي التوصيات والدراسات المتعلقة بالمواصلات البرية، أي بالسكك الحديدية والسيارات والحافلات الكبيرة؟

قبل أن نبحث في تصميم شبكة الطرق العربية كما أقرته اللجنة الدائمة للمواصلات، لا بد من العودة إلى مشروع الطريق الدولية الذي أثار الحديث عنه

السيد وليم مور لأول مرة عام 1947، مدير ثم رئيس شركتي الزيت العربية الاميركية (ارامكو) وخط أنابيب الجزيرة العربية (تابلاين) وقدمه بشكل دراسة موجزة الى الحكومات العربية كافة، كجزء من مشروع عام للتطور الصناعي والتجاري في الشرق الاوسط. وقد حصر السيد مور أهمية مشروعه في ربط مناطق الخليج العربي والعراق الغنية بالبترول والبحر الابيض المتوسط، معتمداً على ما سينتج عنه من نقل المعدات والتموين لشركات البترول والأراضي الواقعة في نطاقها والمقبلة على تطور اجتماعي كبير. كما وإن هذه الطريق قد تقصر مدة الشحن مقارنة بمدة الشحن في البحر عن طريق قناة السويس والبحر الأحمر، خصوصاً وان موانئ الخليج في ذلك الوقت كانت مفتقرة الى التجهيزات ووسائل التفريغ الحديثة والمستودعات لتفي بالحاجات المتزايدة.

كانت فكرة السيد مور نقطة انطلاق جريئة، ومشروعه يخدم في الدرجة الأولى مصلحة شركات البترول التي أيدته وساندته وشجعته وأبدت استعداداً لتمويل قسم من نفقاته. وكانت هذه الفكرة ترمي إلى إنشاء مستودعات كبيرة لهذه الشركات في مناطق عديدة في لبنان وسوريا والأردن، ترسل منها، حسب الحاجة، كل ما يلزمها من معدات وأجهزة ومواد غذائية بسرعة وبنفقات أقل مما لو جاءت بها بطريق البحر أو الجو، كما جرت العادة. كما وأن الحصول على اليد العاملة المدربة وعلى الموظفين في البلدان الثلاثة المذكورة أسهل بكثير من بلدان الخليج العربي.

لم يتطرق السيد مور إلى الطرقات البرية الدولية في أفريقيا، كما أنه لم يتحدث من قريب أو بعيد عن ربط هذه الطرق ببلدان أخرى غير عربية. لذلك لم يكن مشروعه أساساً لخطة مواصلات برية سياحية عربية. لذلك لا بد من تخطيط جديد شامل لهذه الطرق يتوفى خدمة أغراض الاقتصاد العربي عن طريق خدمة المرافق السياحية، لا خدمة شؤون الاستثمار البترولي وحده. وهنا لا بد من الملاحظة إن السيد مور لم يأت بتاتاً على ذكر الخطوط الحديدية لأنه يعلم بصفته

خبيراً في مختلف فروع الهندسة وإدارة الأعمال في الولايات المتحدة، بأن الطرق البرية هي أقل كلفة، وفائدتها أعم من السكك الحديدية البالية. ورغم هذه الحقيقة فإننا نجد اللجنة الدائمة للمواصلات في جامعة الدول العربية تبحث جدياً في إنشاء خطوط حديدية، بعضها خطوط طويلة وصعبة التحقيق. ونحن نخالفها الرأي في إنشاء هذه المواصلات. مثال ذلك إنها أوصت على تصميم الخطوط التالية:

في الشمال الافريقي:

1 – من السلوم (على الحدود الليبية المصرية) الى قابس في تونس. وهذا الخط الساحلي يبالغ طوله حوالي الفي كيلومتر.

2 – من اسوان الى شبكة الخطوط السودانية في أنسب موقع.

في آسيا:

3 – من الاسماعيلية الى تبوك (المملكة العربية السعودية) عبر خليج العقبة.

4 – من اللاذقية الى القامشلي.

5 – من الرياض الى المدينة المنورة، فجدة.

6 – من حمص الى دمشق. و أخيراً إعادة تأهيل الخط الحجازي من معان (الأردن) حتى المدينة المنورة.

إن معظم هذه الخطوط ليس له فائدة إذا ما استبدل بأقل كلفة بطرقات حديثة أو بتوسيع الطرق الموجودة وتحسينها. كما وأن تطور النقل في العالم يعتمد حالياً على إنشاء شبكات من الطرق، وفي بعض الأحيان على إنشاء الخطوط الحديدية، لأن استثمار الخطوط الحديدية في العالم بصورة واقع في عجز بسبب منافسة السيارات والحافلات والطائرات، عدا عن أن ميزانيات الحكومات العربية، بوجه عام، لا تسمح بإنشاء هذه الخطوط الحديدية واستثمارها.

أما مشروع الطرق العربية الذي أقرته اللجنة الدائمة للمواصلات في جامعة الدول العربية، والذي وافقت على تصميمه معظم الدول الأعضاء، فهو يتلخص بإنشاء وتوسيع الطرقات التي تربط المدن التالية:

1 – اللاذقية (الإقليم الشمالي) طرابلس بيروت، صيدا وصور، وهو الطريق الساحلي الممتد على قسم من الشاطئ الشرقي للبحر الأبيض المتوسط.

2 – حلب حمص دمشق (الإقليم الشمالي)، عمان معان (الأردن)، تبوك المدينة المنورة جده جيزان (المملكة العربية السعودية)، الحديدة (اليمن).

3 – بيروت (لبنان) دمشق (الإقليم الشمالي) بغداد البصرة (العراق) الكويت، الرياض.

4 – تبوك شيخ حمد، شرم الشيخ، السويس، القاهرة، الإسكندرية.

5 – الإسكندرية، بنغازي، طرابلس الغرب، السويس، مدينة الجزائر، طنجة.

6 – القاهرة – السودان.

7 – عمان – بغداد (بين المفرق والرطبة).

أوصت اللجنة المذكورة بإعطاء هذه الطرق المقام الأول من الاهتمام في البرامج الخاصة لإنشاء الطرق في كل دولة، على أن يتم إنجازها وفقاً لظروف الميزانيات المالية في كل منها، على أن لا تتجاوز المدة عشر سنوات. وإلى أن يتم تنفيذ هذه الشبكة، يكون من الضروري إصلاح الأقسام التي يتعذر المرور عليها في الوقت الحاضر ولو بصفة موقتة، كي تتمكن السيارات من المرور عليها وربط البلاد العربية بعضها ببعض.

هناك أيضاً توصيات أخرى تتعلق بالمواصفات وتعريض الطرقات الحالية كي تتفق مع هذه المواصفات. كذلك أوصت اللجنة بصيانة هذه الطرقات بشكل دائم.

إذا كان لدينا بعض المآخذ على هذا المشروع، وكذلك على مشروع إنشاء الخطوط الحديدية، فهي تتلخص بما يلي:

1 – جاءت هذه التوصيات توصيات شاملة لا تعطي أية أفضلية تسلسلية لإنشاء هذه الخطوط الحديدية والطرقات وفقاً لبرنامج محدد ومدروس.

2 – إنشاء خطوط حديدية وطرقات في الأقسام نفسها. وهذا ما يتنافى مع أصول الاستثمار السليم ومع إمكانات الدول العربية المالية.

3 – أهمل المشروع أمر ربط الطرقات العربية، بالرغم من صفتها الدولية، ببلدان غير عربية، مثل إيران وتركيا، وربطها بالتالي بالطرقات الدولية.
4 – عدم إعطاء المشروع أهمية كافية لمناطق إنتاج البترول في العراق والكويت والمملكة العربية السّعودية، وهي تستحقها خلافاً لما ورد في مشروع السيد مور الذي ركز نجاح مشروعه على المناطق ذات المناخ الأفضل.

فما العمل الآن؟

لا شكّ إن النشاط الملموس لدى الحكومات العربية في إنشاء الطرق الداخلية ورفع مستوى الموجود منها، هو الخطوة الأولى في تحقيق شبكة الطرقات العربية. لكن إذا كان مرادنا تعميم الفائدة على الجميع، فيجب التفكير في ربط هذه الطرق بالطرقات الدولية. ونحن لا ننكر ما لخطوط المواصلات من تأثير في تنشيط العمران في المناطق التي تمر فيها، فضلاً عن انشاء الروابط بين مختلف البلدان وتعزيز العلاقات الثقافية والتجارية والسياسية بينها. فالفائدة التي تحققها خطوط المواصلات هي إذن فائدة عامة ستنعم البلاد العربية كلها بفضلها.
إن هذه البلاد قادمة على عهد من النشاط الكبير في شتى الحقول والمجالات، العلمية والصناعية منها والتجارية والسياحية إلخ.. وهذا النشاط وما يرافقه من تطور وازدهار يتوقف، إلى حد كبير، على إيجاد خطوط مواصلات بمختلف أنواعها، وعلى ازدياد حركة النقل والتبادل، لا بين الأقطار العربية فحسب، بل بينها وبين كل بلدان العالم.

وإذا ما نحن حصرنا حديثنا اليوم في السياحة التي تهمنا في الدرجة الأولى والتي نبحث في طرق إنمائها وازدهارها، نجد إن العالم العربي، بعد اكتمال تحرره واستقلاله وإبعاد الدخلاء عنه، يشكل في حد ذاته مجموعة فريدة من حيث التنوع في المناخ والطبيعة. إنه مهد تاريخ الانسان والأديان والفتوحات. وبهذه الصفات التي لا يملكها أحد سوانا، وبفضل سهولة المواصلات، فإننا مقبلون، ولا شكّ، على

ازدهار سياحي كبير، شرط أن نهيئ له الاستعدادات الضرورية الفعالة التي سبق لبلدان أخرى إن طبقتها ونجحت فيها.

إن قدوم السياح متوقف إلى حد كبير على توفير خطوط المواصلات. وإذا كانت البلاد العربية لا تشكو من قلة الخطوط الجوية والبحرية، فهي تفتقر إلى خطوط برية بمواصفات عالمية. فالسيارة احتلت في عصرنا هذا المركز الأول كوسيلة نقل سياحي مفضلة. وهي تستوعب حالياً أكبر عدد من السياح في العالم كافة. وإذا استطعنا في البلدان العربية أن ننشئ شبكة طرق برية دولية المواصفات والمعايير، فإن عدد الزوار سيتضاعف مرات عديدة. وقد شهدت دول كثيرة طفرة كبيرة في أعداد السياح القادمين إليها بفضل ما بنته من طرق ذات معايير جيدة، بل ايضاً ممتازة. وهذا ما نشهده في بعض البلدان العربية الآن، رغم إن طرقنا ما زالت بحاجة إلى أن ترفع من مستواها. فحركة السيارات الأجنبية الصغيرة والكبيرة تزداد إعدادها على طرقنا حاملة سياحاً جدد لم يسبق أن قدموا إلى بعض بلداننا. وما يلفت إن بعض هذه السيارات تأتي محملة على البواخر وتنزل في مرافئنا، هي وركابها لقضاء عطلة، ولو قصيرة. لذلك يتوجب على الحكومات العربية أن تسرع في تنفيذ شبكات طرقاتها وأن تجهزها تجهيزاً دولياً ووضع لوحات الارشاد والاشارات المتعارف عليها دولياً، وإنشاء محطات تجمع للسيارات حديثة التجهيز، وتهيئة الخرائط المفصلة والمتعددة اللغات لتساعد الزوار في تنقلاتهم. أضف إلى ذلك حسن اختيار الموظفين الأكفاء واختصار المعاملات على الحدود.

رب قائل يقول إن البلاد العربية يصعب زيارتها بالسيارات لبعدها عن أوروبا، حيث السيارة هي الوسيلة المفضلة لدى سائحيها، وإنها، أي البلاد العربية، تكاد تكون معزولة عن القارة الأوروبية. ومع اعترافنا بأن البعد يحد من هذه الحركة، غير أنه لا يمنعها منعاً باتاً، وسيبقى سياح كثر لا يردعهم هذا البعد بقدر ما يردعهم سوء حالة الطرقات وتعقيدات الدخول والخروج على حدود كل بلد. ففي السيارة متعة وفي زيارة البلدان الغريبة فائدة كبرى إن لمشاهد آثار أو التعرف إلى مدن وقرى

جديدة وإن للتعرف على أهل البلدان المضيفة وعاداتهم وحضاراتهم. ثم إن حركة نقل السيارات في البواخر المخصصة لقطع مسافات مائية قصيرة، تنتشر الآن في الحوض الشرقي المتوسط، فإيطاليا مثلاً تسير خطاً بحرياً منتظماً بين برنديزي وجزيرة كورفو اليونانية، لا ينقل السياح الايطاليين فحسب، بل ينقل سياحاً من دول البلقان ودول أوروبا الوسطى والشرقية. ويتحدثون اليوم عن إنشاء خط "فري" بحري جديد يربط اليونان بجزرها وبجزيرة قبرص. فلماذا لا تسعى الحكومات العربية إلى إنشاء خطوط مماثلة، أو تساعد في إنشائها لكي يتاح للسائح الاوروبي أن يصعد بسيارته في الموانئ الايطالية واليونانية والقبرصية لينزل بها في بيروت أو اللاذقية او الإسكندرية أو طرابلس الغرب؟ هذه الحركة تنشط حالياً بين إسبانيا والمغرب العربي الذي يشهد الآن حركة سياحية نشطة لم يعرفها في السابق.

في عصرنا هذا، عصر التفكير بإرسال الانسان إلى القمر، لم تعد المشاريع، مهما سهلت أو صعبت، مجرد أحلام ومستحيلة التحقيق، بل أصبحت مشاريع قابلة للتنفيذ بنسب مختلفة. وقضية المواصلات وشبكات الطرق الحديثة لم تعد حلماً بعيد المنال، بل أصبحت مهمة جداً وتحقيقها سهل إذا تبدلت بعض مفاهيمنا وعقليتنا، وإذ ما صممنا على مجاراة التقدم الحضاري العالمي، خصوصاً وإننا نملك ماضياً مضيئاً سجله إنساننا القديم على أنصع صفحات التاريخ البشري.

2- الفوائد المتوخاة من استكمال شبكة المواصلات وخاصة الحديدية العربية (اقتصادياً- اجتماعياً- عسكرياً- طاقوياً- سياحياً.. إلخ.[1]

1- الفوائد الاقتصادية:

مما لاشك أن استعمال خطوط السكك الحديدية للنقل بنوعيه (البضائع والركاب المسافرين) من أكثر الوسائل توفيراً لأحجام كبيرة على فترات زمنية طويلة. وينطبق هذا بصورة خاصة على المسافات البعيدة (أكثر من 200 كم). ويزداد أثره بالنظر إلى اتساع الرقعة الجغرافية الممتد عليها الوطن العربي، علاوة على التطور السريع في بناء الاقتصاد وارتفاع مستوى معيشة الفرد العام.

كما أن الدقة والسرعة والراحة في انتقال البضائع والمسافرين بين مختلف الأقطار العربية وبأقل تكاليف التنقل والنقل، يمكن تحقيقها اقتصادياً بواسطة شبكة السكك الحديدية أكثر من تحقيقها بأية وسيلة أخرى. وأن التوصل إلى تعرفة موحدة لأجور انتقال البضائع والمسافرين يزيد الفائدة الاقتصادية في استخدام هذه الواسطة للنقل وسيزيد بالتأكيد من حجم التجارة الخارجية العربية البينية وسيكون أهم عنصر في البنية التحتية (Infrastructure) للتكامل الاقتصادي العربي وللوحدة الاقتصادية العربية المستقبلية وكما كانت وتكون شبكة الخطوط الحديدية الأوروبية من أهم عوامل الربط الاقتصادي بين دول الاتحاد الأوروبي. كما أن إيجاد صيغة موحدة للإجراءات التي تحكم انتقال البضائع سيذلل كثيراً من المصاعب التي تعترض حركة انتقال البضائع والسلع ويزيد من حجمها وسرعتها.

2- الفوائد الاجتماعية:

على الرغم من صعوبة حصر الفوائد الاجتماعية المتوخاة من استكمال شبكة الخطوط الحديدية العربية نظراً لتعددها وشموليتها، فمن الواضح و لا سيما في مجال انتقال المواطن العربي بسهولة ويسر بين الأقطار العربية أنه سيزيد من

---

1 – مصطفى يوسف كافي، المواصلات الحديدية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سوريا، جامعة حلب، كلية الاقتصاد، رسالة ماجستير غير منشورة، عام 1997، ص59 وما يليه...

إمكانية ليس فقط منافعه الاقتصادية المتبادلة، بل سيزيد من الترابط الاجتماعي العربي، لإمكانية تبادل الزيارات والتنقلات والرحلات الاقتصادية لزيادة الربط الاجتماعي العربي. وبذلك تتطور النظرة العربية القطرية (الناجمة عن تجزئة الوطن) إلى النظرة القومية الشاملة ذات المصلحة المتبادلة في الانصهار الاقتصادي والاجتماعي، وتتقارب وجهات النظر في معالجة المشكلات التي تواجه المواطن العربي في كافة المجالات.

3- الفوائد العسكرية:

تتميز خطوط السكك الحديدية العربية بقدرتها على استيعاب أحجام كبيرة من النقل، من حيث الكميات أو من حيث وزن المنقولات التي بالإمكان نقلها على خطوط السكة الحديدية أكثر من نقلها عبر الوسائل الأخرى. وهذه ميزة كبرى، ولا سيما في الحالات الاستثنائية التي يمكن أن يقتصر النقل فيها على الأغراض العسكرية، أي في حالة الحاجة إلى انتقال القطعات ومعداتها بسرعة وبأعداد كبيرة خلال فترة قصيرة. وأن تجارب الأقطار العربية، وبخاصة في العقدين الأخيرين، تؤكد هذه الحقيقة المهمة في عصر السرعة. كما تشير هذه التجارب إلى أن عدم توافر وسائط النقل الكافية والسريعة يجعل من الصعب، إن لم يكن من المستحيل، المشاركة الجماعية للأقطار العربية في الدفاع عن حقوقها المهددة والمغتصبة. ورد الاعتداءات عنها. وعليه فإن بناء القدرة الدفاعية الذاتية العربية لا يكون فعالاً ما لم تحدق بالوطن العربي تجعل من هذه الوسيلة النقلية عنصراً أساسياً في ترجمة اتفاقات الدفاع العربي إلى واقع فعلي. وبصورة عامة، يعتبر استكمال شبكة الخطوط الحديدية في الوطن العربي إحدى الحلقات الأساسية المهمة لتحقيق الوحدة الاقتصادية والاجتماعية المرجوة بين الأقطار العربية (كما هو الحال بين دول الاتحاد الأوروبي).

إن هذا الاستكمال سيسهل انتقال السلع والمنتجات الصناعية والزراعية وخاصة الغذائية منها، من حيث إنتاجها الفائض إلى حيث أماكن استهلاكها،

والطلب عليها. ومن ذلك خدمة للمنتجين العرب الصناعيين والزراعين بتمكنهم من الإنتاج الكبير والموسع والاستفادة من القانون الاقتصادي في وفر وربحية العمل الكبير، الذي سيتم نقله بيسر وسرعة وبأقل التكاليف لكل الدول العربية، كذلك هنالك خدمة لكل المستهلكين العرب التي ستصلهم المنتجات العربية المحسنة (بعد تطوير إنتاجها للحجم الكبير)، والمنقولة إلى أسواقهم بانتظام وبأقل التكاليف وفي ذلك قدرة على منافسة السلع الأجنبية على الأسواق العربية ولا سيما في عصر منظمة التجارة الدولية وشروطها الجديدة.

4- الفوائد الطاقوية:

يتجه العالم أجمع إلى مرحلة ما بعد البترول الذي سينتهي عاجلاً أم آجلاً وفي أبعد التقديرات لن يستمر عصر البترول لأكثر من عام 2050، وأن كل دول العالم المتقدم تهيئ نفسها لتلك المرحلة بتدعيم وتوسيع الخطوط الحديدية فيها، التي يمكن بها استعمال طاقة الفحم أو الغاز أو الكهرباء أو الذرة...إلخ. لتلبية المتطلبات الاجتماعية والاقتصادية المتزايدة في القرن القادم... وأن السؤال الذي يوجه إلى الدول التي لا تأخذ ذلك بعين الاعتبار، كيف ستواجه عمليات النقل بعد انتهاء العصر البترولي والتكنولوجيا البترولية؟ ولا شك أن اعتماد الدول العربية الآن على الخطوط الحديدية سيوفر الكثير من المحروقات البترولية المهدورة، وسيجعل من استعمالها لأطول فترة ممكنة من جهة، أو إمكانية تصديرها بالعملات الصعبة من جهة أخرى.

5- الفوائد السياحية:

هذا بالإضافة إلى إمكانية الترابط السياحي العربي بشكل أكبر بكثير، ولا سيما توفير القطارات الحديثة المكيفة والمريحة والتي تضم عربات الفنادق والمطاعم المتحركة.

المجلس الوزاري العربي للسياحة[1]:

بإلغاء المنظمة العربية للسياحة عام 1989م نتيجة لقرارات التقييم وإعادة الهيكلة التي أصدرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي، ظل قطاع السياحة العربية بدون أي تنظيم، حتى تم تأسيس المجلس الوزاري للسياحة بعد موافقة مجلس الجامعة بموجب قراره رقم 5710 بتاريخ 1977/9/21م وبذلك يكون هذا المجلس أحدث المجالس العربية المتخصصة العاملة تحت مظلة الجامعة العربية، وتتولى الإدارة العامة للشؤون الاقتصادية أماناته الفنية.

جاء في النظام الأساسي للمجلس أن الهدف من إنشائه هو: "العمل على تنمية قطاع السياحة في الدول العربية لتعظيم مساهمته في التنمية المستدامة الشاملة الاقتصادية والاجتماعية والبشرية والثقافية والتربوية والبيئية، والعمل على تنمية حركة السياحة العربية البينية، وجذب مزيد من السياحة العالمية من المنطقة العربية"، ويختص المجلس بكل ما يحقق هدفه وعلى الأخص:

أ- إقرار خطة عمل دورية للمجلس في ضوء أهدافه وتحديد الوسائل الكفيلة بتحقيقها.

ب- تشكيل الهيئات واللجان اللازمة لمساعدة المجلس في تحقيق أهدافه. مع تحديد اختصاصاتها وأسلوب عملها ومتابعة أنشطتها.

3- الأكاديمية العربية للنقل البحري[2]:

وافق مجلس الجامعة على إنشائها بتاريخ 1975/4/26م وهي تهدف إلى دعم وتطوير قطاع النقل البحري في الدول العربية من خلال تعليم وتأهيل ورفع مستوى العاملين في قطاع النقل البحري وتشغيل الأساطيل التجارية تشغيلاً تجارياً سليماً.

---

1 – د. سليمان المنذري، السوق العربية المشتركة في عصر العولمة. الطبعة الثانية، مكتبة مدبولى، ص42-43.

2 – د. سليمان المنذري. مرجع سبق ذكره، ص 32.

والأكاديمية تقوم على الأخص في إقامة بناء أسطول بحري تجاري متطور وفقاً لأحدث النظم العلمية، وإجراء البحوث والدراسات وتقديم المشورة إلى مؤسسات وشركات النقل البحري والموانئ، والتخطيط لضمان استمرار توفير الكوادر العربية اللازمة لإدارة وتنمية وتطوير الأساطيل البحرية التجارية العربية وتشغيلها بما يفي بالاحتياجات المتطورة لشركات الملاحة والموانئ بالدول العربية، وإعداد هيئة تدريس على أحدث النظم العلمية وإقامة كفئ للتعليم. وتتخذ الأكاديمية من مدينة الاسكندرية مقراً لها.

4- مجلس وزراء النقل العرب:

أُنشئ هذا المجلس من الوزراء المسئولين عن قطاع النقل في الدول العربية بأنماطه. النقل البري (الطرق + السكك الحديدية) النقل البحري، النقل الجوي. وفي حال وجود أكثر من وزارة تعمل على إدارة هذا القطاع في دولة عربية عضو فيمكن لهذه الدولة أن تنتدب من تراه من الوزراء المسئولين عن هذه الوزارات لتمثيلها في المجلس (المادة الثانية من النظام الداخلي).

جاء في المادة الثالثة من النظام الداخلي أن المجلس يهدف إلى تنمية التعاون العربي في مجالات قطاعات النقل ويختص بما يلي:

أ- وضع استراتيجية عربية لقطاعات النقل وما ينبثق عنها من الخطط والبرامج الكفيلة بتحقيق الترابط العضوي بين الأقطار العربية وتيسير قضايا النقل بين أجزائها، وذلك بالتعاون والتنسيق مع المنظمات العربية، المتخصصة، وكذلك الاتحادات العربية النوعية بصفتها بيوت خبرة عربية متخصصة في القطاع.

ب- العمل على تطوير شبكة النقل البرية والبحرية والجوية بين الدول العربية وتحسينها وتنظيمها ورفع كفاءتها الفنية وتوسيع قاعدة نشاطاتها بما يعزز الاتصالات وييسر انتقال عناصر الانتاج والسلع ويخفض تكاليف النقل.

ج- تقديم التوصيات إلى المجلس الاقتصادي والاجتماعي بشأن سبل تنفيذ أهداف استراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك في قطاع النقل وتطويره وتنسيق

تعاونه مع القطاعات الأخرى بما يخدم أهداف الخطط الإنمائية والتكامل التنموي.

د- التنسيق والتعاون في شؤون النقل بين أجزاء الوطن العربي مع الأخذ بين الاعتبار الاحتياجات المادية والبشرية.

5- السياحة والانماء الاقتصادي[1]:

تعتبر البلاد العربية إجمالاً من البلدان المتخلفة اقتصادياً. وهي لذلك تعمل على النهوض باقتصاداتها من اجل زيادة معدل دخل الفرد كي تتوفر له مستوى معيشي لائق. ويتفق الاقتصاديون على أن ندرة رأس المال وضيق السوق المحلي يعتبران عائقين أساسيين لعملية النمو الاقتصادي. لذلك تركزت جهود المخططين والباحثين الاقتصاديين في الدول المتخلفة على محاولة التوفيق بين هدف الرسملة، أي زيادة رأس المال، باقتطاع جزء من الدخل لهذه الغاية، وعدم الحد من مستوى الانفاق بصورة قاسية كي لا يصبح الانفاق الكلي ضئيلاً، بحيث نفقد الغاية من زيادة رأس المال، أي زيادة الإنتاج، لأن الطلب على المنتجات ينخفض عن مستوى العرض. وفي رأينا إن حل هذه المعضلة في بلادنا يتوفر إلى حد كبير كنتيجة طبيعية لازمة نمو السياحة الخارجية. فإن صح ذلك وجب على حكومات الدول العربية، وقد أخذ بعضها على عاتقه مؤخراً مهمة الانماء الاقتصادي والاجتماعي، أن تولي السياحة الخارجية أهمية كبرى. فما هي، إذن، الحجج والبراهين المتوفرة على الادعاء القائل إن في نمو السياحة الخارجية حلاً لمشكلة ندرة رأس المال وضيق السوق في البلدان المتخلفة إجمالاً وفي بلادنا خاصة.

فلننظر أولاً إلى ما يرافق قدوم السائح الاجنبي إلى بلادنا قبل أن نتساءل عن سبب قدوم هذا السائح. إن الغالبية المطلقة ممن يأتون لزيارة البلدان العربية كسياح هم

1- مروان اسكندر، الرائد العربي في آب / اغسطس 1961 ، العدد العاشر.

من مواطني دول أوروبا الغربية وأميركا الشمالية. وإذا نظرنا إليهم من زاوية أخرى استطعنا القول إنهم من مواطني الدول الصناعية التي تمد، ولو جزئياً، الدول المتخلفة ببعض متطلباتها من السلع الانتاجية. وبما أن الدول المتخلفة لا تتوفر لديها، في الغالب، المبالغ النقدية الكافية من العملات الصعبة لشراء السلع الانتاجية من الخارج، فإن النقود التي يستبدلها السياح الأجانب بعملاتنا المحلية تكون أحد المصادر المهمة لتوفر العملات الصعبة. وهذا بدوره يساعد في إمكانية زيادة السلع الإنتاجية أو سلع رأس المال بسهولة أكبر.

إن عملية انفاق السياح الأجانب تساند عملية الانماء الاقتصادي من ناحيتين اثنتين:

- فمن الناحية الاولى، تمثل المبالغ التي يصرفها السياح من أجل متطلباتهم وحاجاتهم زيادات طارئة على القوة الشرائية المتوفرة في البلاد، أو بمعنى آخر، هي عامل مساعد في توسيع السوق المحلية، لأن نطاق السوق المحلية يتحدد بالطلب الإجمالي على السلع والخدمات المتوفرة في البلد المعين.
- ومن ناحية ثانية، نجد أن مصاريف السياح الأجانب موجهة، في غالبيتها، إلى شراء السلع والخدمات المنتجة محلياً. فالخدمات محلية بطبيعتها. أما السلع، فإن السائح الأجنبي يعمد، في الغالب، إلى شراء الأصناف المنتجة محلياً.

وفي كلا الحالين تكون الإفادة كبيرة للاقتصاد المحلي بسبب ازدياد الطلب الإجمالي في السوق على منتجات البلد مما يؤدي إلى ازدياد الدخل وبالتالي الانفاق.

غير أنه يجب الإشارة إلى أن ضيق السوق في البلدان المتخلفة يعزى إلى ضآلة معدل دخل الفرد فيها. وضيق السوق، بهذا المعنى، تزول إذا تدفق الطلب على ما في هذه السوق من سلع. غير أن تدفق الطلب لا يمكن أن يحصل إلا اذا ارتفع معدل دخل الأفراد المقيمين ارتفاعاً كبيراً. وهذا الطلب المرجو، من جهة أخرى،

غير مرتبط من الناحية النظرية بمعدل دخل الأفراد المحليين في البلد المتخلف، بل يتسع نطاقه بقدر ما يستطيع البلد من اجتذاب السياح الأجانب. إذن يمكن القول إن البلدان المتخلفة التي تتوفر فيها السلع السياحية بإمكانها أن تزيل عائق ضيق السوق إذا استطاعت أن تخلق مستوى طلب مرتفع على خدماتها السياحية. فما هي الوسائل الواجب اعتمادها من قبل البلاد العربية لزيادة اقبال الأجانب على خدماتها السياحية، وكيف لنا أن نجعل الطلب على إمكاناتنا السياحية في ازدياد مطرد على مر السنين؟

إن الدافع للأفراد على السفر الذي ندعوه بالسياحي قد يكون واحداً أو أكثر من عدة أسباب، أهمها زيارة الأماكن المقدسة، أو زيارة المناطق الأثرية لمشاهدة بقايا تشيد بأعمال من سبقونا أو بقصد الاستشفاء في أماكن تتفجر فيها ينابيع تحوي مياهها معادن وأملاحاً تشفي الكثير من الأمراض، أو بقصد التمتع بالطقس الجميل والحرارة المناسبة، أو بقصد التفرج فقط أو للتعرف على بلاد سمع بها السائح ولم يزرها من قبل، أو لمشاهدة المهرجانات الرياضية أو الموسيقية أو التمثيلية إلخ.. والبلاد العربية كوحدة سياحية تلبي كل هذه الرغبات. لذلك يمكننا القول إن البلاد العربية كوحدة سياحية تتمتع بطاقات سياحية كثيرة ومتنوعة. ففي بلادنا ظهرت الأديان السماوية، وتاريخها تضرب جذوره منذ أن كان العالم. ولا حاجة للزيادة في التعليق والتشويق لأن نظرة على محتويات هذا العدد من الرائد العربي الخاص بالسياحة تكفي لإقناع أي مشكك.

عامل الدعاية

تحتاج الامكانات المتوفرة لاجتذاب السياح في البلاد العربية إلى الدعاية والاعلان وتعريف جماهير البلدان التي يكثر أهلوها من الأسفار بمزايا السياحة في البلدان العربية. ونلاحظ اليوم، على المستوى العالمي، نزعة نحو تنظيم جولات سياحية جماعية منظمة لمنطقة معينة لا لبلد بمفرده. لذلك يجب تنسيق الدعاية السياحية بين البلدان العربية للتعريف عنها كوحدة سياحية. وهذا يتطلب جهداً مشتركاً بين الحكومات المعنية. وقد سبق أن أشرنا إلى المنافع الاقتصادية الكبيرة التي يمكن أن نجنيها من السياحة في سبيل تحقيق الانماء الاقتصادي الشامل. وبما أن بعض الحكومات العربية قد بدأت تأخذ على عاتقها تحقيق هذا الانماء، لذلك يتوجب عليها، من أجل تنمية مصالحها الاقتصادية المشتركة، أن تقوم بالتنسيق مع بعضها البعض بالتعريف عن طاقات بلدانها السياحية حتى يتم التغلب على ضيق نطاق السوق المحلية، والاستفادة، بالتالي، من الأموال التي يصرفها السياح في أسواقنا الواسعة عندما يطلعون على إمكاناتنا السياحية العربية ويأتون إلى بلداننا لمشاهدة ما عرفوه عن طريق الدعاية والاعلان. فالتعريف عن طريق الإعلان والإعلام والمقالات المشوقة عما في البلاد العربية من عوامل تجذب السياح ، أمر مهم جداً وضروري لإنجاح السياحة وبالتالي لتعزيز المقومات المالية وسواها اللازمة لإنماء اقتصاداتنا.

وإذا ما نجحت الدعاية بجلب السياح في وقت أو ظرف معين، فإن زيادة عدد هؤلاء السياح على مر السنين لا يتطلب فقط متابعة التعريف بما في البلاد العربية من مرافق ومقومات سياحية، بل يجب أن يقترن هذا الجهد بتأمين كل ما يترك لدى السياح من انطباعات حسنة ومشوقة ترغبهم بالعودة مرة أو مرات أخرى إلى ربوعنا وأن يشجعوا أقرانهم في بلدانهم بالسياحة في بلداننا. فالسائح يتأثر كثيراً بالمعاملة التي يلقاها بدءاً بالسلطات الجمركية ومروراً بسلطات الأمن العام وانتهاءً

بفندقه والمحلات التي يزورها والمرابع التي يزورها ليلاً. هنا نرى من الضروري أن تكون المعاملات الجمركية والأمنية سريعة وغير معقدة بحيث يشعر السائح أنه مرحب به، كما يجب على البلدان العربية أن تنشئ سمة دخول موحدة للأجانب لأن في ذلك توفيراً مادياً سواء من ناحية الوقت أو من ناحية الأموال التي قد يدفعها هذا السائح للحصول على سمات متعددة. ولا شك إن اعتماد خطوة كهذه تشجع على ازدياد عدد الزائرين، كما تساعد في تكريس وحدة السوق السياحية العربية. ويتوجب على الدول العربية أن تنشئ وحدات شرطة سياحية تنحصر مهمتها في مساعدة السياح لا تخويفهم وتنفيرهم.

هذه المطالب التي ذكرناها موجهة إلى الحكومات في الدول العربية. غير أن تصرف الأفراد من المواطنين تجاه السائحين يبقى العامل الأهم في تكوين انطباعات جيدة لدى الزائرين. لذلك يتوجب على المواطنين معاملة السائح بلطف وترحيب وإبداء الرغبة في مساعدته. وإن ندعو مواطنينا إلى التحلي بهذه المزايا فلأننا نعلم إن تهذيبنا الاجتماعي، بصورة عامة، لم يبلغ بعد المستوى المطلوب في هذا المجال.

لا بد من الاشارة هنا إلى نقطة مهمة تتعلق بالسياحة الدولية وعلاقتها بما يمكن تسميته بمرونة الطلب، أي كل ما يمكن أن يؤثر في تخفيض تكاليف السياحة المرتفعة. ومعنى ذلك أن تخفيض أسعار النقل والاقامة يمكن أن يصحبه ازدياد كبير في عدد السياح، وهذا بدوره يعوض عن الربح الفائت بسبب تخفيض الأسعار. ونظراً إلى أن السياح يفضلون بأكثريتهم التنقل براً فلا مفر من إنشاء شبكات طرق حديثة بين أهم المدن والأماكن السياحية، كما لا مفر من تحديث السكك الحديدية وربطها، حيث يمكن، بين البلدان العربية وبين هذه البلدان وأوروبا. وهاتان الوسيلتان تساعدان في تخفيض أجور النقل وتسهمان في رفع إعداد السياح من الطبقة الوسطى الذين ترهقهم مصاريف السفر وكلفة الاقامة إلخ.. وفي هذا المجال لا بدّ من تشجيع إنشاء فنادق من الدرجات السياحية، بدل

التركيز على الفنادق الفخمة وكأننا نرحب فقط بالسائح الثري لا غير. كما يجب تشجيع بيوت الضيافة والشقق المفروشة. وهذه التسهيلات ذات الكلفة القليلة غير منتشرة، على نطاق واسع، في الكثير من البلدان العربية رغم أن كلفة بنائها وإدارتها لا تطلب الرأسمال الكبير ولا المجهود البشري الاداري. فقد يكفي شخص واحد لإدارة مجموعة من الشقق المفروشة وبالتالي يمكن تأجيرها بما يتناسب مع ميزانية الكثيرين من السياح المحدودين الدخل.

من الصعوبات التي تواجه العاملين في الحقل السياحي كونه عرضة لتقلبات موسمية متجددة. ففي موسم معين يتكاثر السياح في بلد أو منطقة معينة، بينما تنخفض الحركة السياحية انخفاضاً كبيراً في أماكن وأوقات أخرى. فمن أجل تثبيت دخل العاملين والمؤسسات في الحقل السياحي يقتضي اتخاذ إجراءات لتأمين استمرار النشاط السياحي على مستوى معقول خلال السنة بكاملها. ومن أجل تحقيق هذه الغاية لابد للمؤسسات الفندقية من تخفيض أجور الاقامة خلال الأشهر التي تنخفض فيها حركة السياحة.

الفصل الحادي عشر

مشروع تحرير النقل الجوي العربي

مقدمة:

لقد عرف قطاع النقل الجوي خلال العقد الأخير من القرن العشرين الكثير من المستجدات والتطورات الهامة سواء على المستوى الفني أو التنظيمي أو الاقتصادي همت مختلف مناطق العالم، وتمثلت أساسا في قيام العديد من التكتلات والمشاريع الإقليمية لتحرير النقل الجوي(1).

جعلت هذا القطاع بشكل أو بآخر مفتوحاً ومحرراً من القيود التنظيمية، وقائما على المنافسة كأساس لكل التعاملات الشيء الذي دفع شركات الطيران إلى تطوير معاملاتها وسياساتها التجارية.

وبالإضافة إلى ذلك، برزت ظاهرة العولمة والتحرير الاقتصادي، التي أخذت تفرض نفسها بحدة متصاعدة، خصوصاً في إطار منظمة التجارة العالمية، التي جاءت لتسهر على تحرير التجارة والخدمات في إطار الاتفاقية العامة للتجارة والخدمات والعمل على توسيع نطاقها.

ولقد أدت مختلف هذه المستجدات والتطورات إلى اتخاذ الدول للعديد من التدابير أحادياً أو ثنائياً لفك قيود النقل الجوي، وإلى قيام العديد من التكتلات والمشاريع الإقليمية لتحرير النقل الجوي.

1- حالة نظام النقل الجوي:

وفي هذا الإطار، يمكننا القول استناداً إلى أرقام منظمة الطيران المدني الدولي بأنه تم خلال العقدين الأخيرين للقرن العشرين توقيع ما يزيد عن 300 وثيقة ما بين اتفاق ثنائي لتنظيم النقل الجوي وتعديلات ومذكرات تفاهم. كما شارك ما لا يقل عن 159 دولة، في فك قيود النقل الجوي بشكل أو بآخر، وأبرمت حوالي 120 دولة ترتيبات تتيح ولوج السوق بشكل كامل. هذا علاوة على إبرام ما يفوق 80

---

1 – عرض الأستاذ عبد الجواد الداودي - أكتوبر - 2002 دبي،21 .

اتفاقاً ثنائياً للسماوات المفتوحة.

أما على المستوى الإقليمي، فقد تم توقيع اتفاقين إقليميين لتحرير النقل الجوي في أمريكا اللاتينية :اتفاق الاتحاد الكاريبي 14 دولة واتفاق فورتاليزا 6 دول وثلاث في إفريقيا واتفاق البنجول 6 دول، 1997 وقرار ياموسكرو 1999 على مستوى الأعضاء20 (CLM) دولة، وفي آسيا اتفاق في منظمة الوحدة الإفريقية، واتفاق الكوميسا 1999، (APEC) ويضم 4 دول من جنوب شرق آسيا سنة 1998، والاتفاق متعدد الأطراف اتحاد التعاون الاقتصادي لدول المحيط الهادي، وقرار الهيئة العربية للطيران المدني1998 .

وجدير بالملاحظة أن مختلف هذه التنظيمات تعلقت بتبني تدابير تنظيمية وبرامج للتحرير التدريجي للنقل الجوي، وذلك بدرجات متفاوتة. كما يتبين لنا من خلال محتوى هذه الاتفاقيات أو التعديلات، أن نظام النقل الجوي على المستوى الدولي، قد جدّت عليه اتجاهات وتطورات تنظيمية خصوصا فيما يتعلق:

بدخول الأسواق وزيادة السعة وذلك على الأقل في ثلث الاتفاقيات الثنائية الجديدة أو المعدلة. على المستوى الدولي وفي العديد في الاتفاقيات الثنائية العربية.

وبملكية شركات الطيران، حيث برزت جهود في هذا المجال، وجرت عمليات لانتقال ملكية شركات الطيران إلى القطاع الخاص بشكل جزئي أو كلي. فتم تخصيص 20 شركة في أوروبا الشرقية و 11 شركة في آسيا و 7 في إفريقيا وأنشئت 8 شركات عربية خاصة على الأقل، فيما استمر الاتجاه نحو التمليك الجزئي لرأسمال الشركات إلى القطاع الأجنبي. كما تم توسيع معايير ملكية شركات الطيران والسيطرة عليها حيث أدرجت بأشكال ودرجات مختلفة ضمن الاتفاقات الثنائية والإقليمية.

ولقد أثرت كل هذه التحولات والتطورات الاقتصادية والتنظيمية بشكل واضح على النقل الجوي نظرا للتغيرات البنيوية والاقتصادية التي طرأت على سوق هذا النشاط الهام، خصوصا في أمريكا وأوروبا وجعلته محرراً من القيود التنظيمية، وقائماً على

المنافسة كأساس لكل التعاملات والأنشطة. الشيء الذي دفع بشركات الطيران الأوروبية والأمريكية إلى تطوير معاملاتها وسياساتها التجارية واللجوء إلى العديد من التحالفات فيما بينها كوسيلة لمواجهة موجة التحرير والمنافسة. وهذا طبعاً ما زاد في حدة المنافسة خصوصاً على الشركات الصغيرة والمتوسطة. وقد ترتب عن ذلك ارتفاع حركة النقل الجوي في المناطق التي تنتهج سياسة التحرير، وإلى انخفاض تكاليف الشركات نتيجة للشراء المشترك للأساطيل والمعدات، وللاستغلال المشترك للخطوط والتحالفات التسويقية، خاصة منها تقاسم الرموز التي سمحت لشركات الطيران المتحالفة بالوصول إلى أي نقطة في العالم بتوسيع شبكاتها الجوية ودعم قدراتها دون أية تكاليف إضافية.

بل لقد دفع هذا الأمر شركات الطيران إلى البحث الحثيث عن سبل الحياة، وإلى ونجحت في اجتياح، Low Cost الإبداع، فبرزت ظاهرة الشركات زهيدة التكاليف سوق النقل الجوي بفضل أسعارها المتدنية التي زاحمت الشركات العادية، بل أخذت تضايق حتى الشركات القوية العتيدة وتحرمها من شرائح لا يستهان بها من المسافرين إلى أن سجلت قيمة أسهمها في سوق البورصة ارتفاعاً ملحوظاً على حساب اسهم الشركات الأخرى الشهيرة.

وقد أدى كل هذا إلى تغيير خارطة سوق النقل الجوي واختلال معاييره وتوازناته المعروفة، ولعل خير دليل على ذلك هو أحداث 11 سبتمبر التي كانت انعكاساتها السلبية أكثر وقعاً على الشركات الكبيرة، فأخذت تنهار الواحدة تلو الأخرى.

وإن كان لهذا الأمر من خلاصة تعتبر، فهي أن التحرير في حد ذاته لا يحمل ضرراً عضالاً، بل أن الضرر في الاستكانة لواقع الحال وعدم الاجتهاد في البحث والإبداع Low Cost . وبدون شك فإن هذا هو الذي كان وراء نجاح الشركات.

- كان لهذه التطورات في أوروبا بالخصوص نتيجة ملموسة في التأثير على الدول المجاورة لها، ومنها الدول العربية التي تربطها بأوروبا علاقات وشبكات جوية لا يستهان برقعتها وبمداها. الشيء الذي جعلنا ندرك وبالملموس أن الحاجة إلى التحرير أمر لا خيار لنا فيه إن نحن أردنا الحياة في هذه البيئة الجديدة، وأن نعد للنقل الجوي العربي موقعا يتيح له الصمود أمام هذا التيار العاصف.

2- المشروع العربي:

في خضم هذه المتغيرات، وكنتيجة منطقية لما سبق ذكره من تطورات جاء التحرك الإقليمي للدول العربية ممثلة في الهيئة العربية للطيران المدني، وكان هدفه التأهب من خلال موقف متسق ومتفق عليه، لمواجهة هذه المستجدات والاستعداد لما قد يترتب عليها من انعكاسات تؤثر على النقل الجوي العربي.

3- إعلان مراكش:

والواقع أن فكرة تحرير النقل الجوي في العالم العربي تعود إلى السبعينات، وتحديداً في يناير 1974، حيث كان فضل المبادرة في إثارة هذا المشروع الكبير للاتحاد العربي للنقل الجوي الذي كلفت جمعيته العامة الاستثنائية المنعقدة بالقاهرة الأمانة العامة بإجراء دراسة عن حريات النقل الجوي بين الدول العربية . وقد أجريت هذه الدراسة ووافقت عليها شركات الطيران مجتمعة بتونس (2 مايو 1974).

وبالطبع أحيل الموضوع على مجلس الطيران المدني للدول العربية باعتباره الجهة الممثلة لسلطات الطيران المدني العربية ذات الصلاحية للنظر في هذا المجال. وبالفعل بحث المجلس هذا الموضوع في دورته الثانية عشر (مراكش) التي أصدرت قراراً بإطلاق الحريات الجوية داخل الوطن العربي، سمي إعلان مراكش لإطلاق حريات النقل الجوي في العالم العربي. ويتضمن هذا القرار:

إطلاق الحريات الجوية الخمس داخل الوطن العربي لشركات الطيران العربية المنتظمة وذلك على أساس المعاملة بالمثل.

على أن ما يجب ملاحظته هنا هو أن مبادرة التحرير هنا جاءت من مؤسسات النقل الجوي العربية وتبنتها بعد ذلك السلطات وأن الأمور، على ما يبدو، لم تكن بعد قد نضجت أو حان استثمارها، فظل هذا الإعلان حيث بدأ حبراً على ورق، وخضع لتفسيرات وتأويلات متباينة سواءً من طرف سلطات أو شركات الطيران العربية.

23 يونيو – كان ذلك في السبعينات، وفي التسعينات كلفت القمة العربية (القاهرة،1996/2/1) المجلس الاقتصادي والاجتماعي للجامعة العربية باتخاذ ما يلزم للإسراع بإقامة منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى وفقا لبرنامج عمل وجدول زمني محدد. وفي هذا الإطار وبتكليف من الجامعة، قامت الدول العربية في إطار الهيئة العربية للطيران المدني بوضع برنامج لتحرير النقل الجوي بين الدول العربية باعتباره هو المساهمة الممكنة للطيران المدني في تنفيذ منطقة التجارة الحرة وباعتباره كذلك الصيغة المناسبة لمواجهة التحديات المطروحة وفق نظام أكثر كفاءة للتأقلم مع التطورات الجارية على المستوى الإقليمي والدولي، ومواجهة انعكاساتها على النقل الجوي العربي.

ومعلوم أنه بغض النظر عن الآثار الاجتماعية والاقتصادية لتحرير النقل الجوي، فإن دوره في التنمية السياحية لا يمكن نكرانه، وخير دليل على ذلك أن الانعكاسات السلبية لأحداث 11 سبتمبر على النقل الجوي قد تركت بصمات واضحة على الحركة السياحية بصفة عامة، وقد أثر ذلك بالطبع على السياحة العربية حيث سجلت تراجعا وصل إلى 11% وهذا ما جعل العديد من الأصوات تنادي بتشجيع السياحة العربية البينية وتيسير سبل خدمتها. وطبعاً يعد النقل الجوي هنا السبيل الأمثل لانتقال السائح بين المنطقة العربية المترامية الأطراف. وفي هذا السياق، فإن قرارات مجلس وزراء السياحة العرب وتوجهاته الداعية إلى تحرير النقل الجوي لتؤكد هذا التوجه وتلحّ عليه.

وجدير بالإشارة أننا عند إعداد البرنامج الذي اعتمده مجلس وزراء النقل

العرب، قد اخترنا التحرير التدريجي الموزع بحسب النشاطات المعنية للنقل الجوي على أربعة مراحل هي:

1- تحرير النقل الجوي للبضائع والنقل غير المنتظم "(الشارتر2000)"

2- التحرير الجزئي لحقوق النقل الثالثة والرابعة لخدمات النقل الجوي المنتظم، وذلك بتوزيع السعة بين 40 إلى % 60 بين الطرفين (2002)

3- التحرير الكامل لحقوق النقل الجوي الثالثة والرابعة (2004)

4-إطلاق الحريات الخامسة للنقل الجوي المنتظم بين الدول العربية (2006)

كما وضعت الهيئة العربية للطيران المدني كذلك آلية تتضمن الترتيبات الفنية والإدارية والقانونية المناسبة لتنفيذ هذا البرنامج من شأنها أن تيسر الجو الملائم للتحرير، اعتمدها اجتماع مشترك ضم الجهاز التنفيذي لكل من الهيئة والاتحاد العربي للنقل الجوي(الدار البيضاء 29 سبتمبر1999) وتسمح هذه الترتيبات التي تقوم أساسا على الإلغاء التدريجي للقيود التنظيمية التي تحد من توسع النقل الجوي العربي، تسمح بضمان حقوق المشاركة ودخول الأسواق، والمنافسة الشريفة، بين الناقلات الجوية العربية وذلك وفق المبادئ التالية:

- الإلغاء التدريجي للإجراءات المفروضة على السعة مع إيجاد آلية للحماية من التصرفات المخلة بمبدأ المنافسة المشروعة.

- ضمان الحد الأدنى للمشاركة بالنسبة للناقلات الجوية العربية.

- تأمين عدم التمييز وذلك من خلال آلية لتسوية النزاعات المتعلقة بالممارسات التنافسية غير المشروعة.

- الإلغاء التدريجي للإعانات المالية التي تمنحها الدولة للناقل الجوي.

- تبني مبدأ التعيين المتعدد لمؤسسات النقل الجوي.

4 - تحرير تعرفة النقل الجوي.

هذا ويمكن تلخيص أهم المفاهيم التي تضمنها مشروع تحرير النقل الجوي العربي

بخصوص العناصر الأساسية للتحرير على النحو التالي:

- حقوق النقل الجوي:

لقد تم منح حقوق النقل الجوي بين الدول العربية إلى مختلف المؤسسات العربية المعينة للنقل الجوي دون تمييز، وحررت ممارسة خدمات النقل الجوي بين الدول العربية من القيود بشكل تدريجي على أربع مراحل تمتد على ست سنوات، تصبح ممارسة هذه الحقوق في نهايتها خالية من أي قيد وقائمة على المنافسة فقط.

- السعة:

عمدت الهيئة إلى رفع القيود المفروضة على السعة بشكل تدريجي حيث بدأت بالرفع الجزئي لها خلال المرحلة الثانية من برنامج التحرير ثم الكلي خلال المرحلة الثالثة ووضعت عددا من التدابير لتجنب تدهور السعة أو تضخمها.

- تعريفات أو أسعار النقل الجوي:

لقد حرر برنامج تحرير النقل الجوي العربي وآلية تنفيذه تعريفات النقل الجوي بين الدول العربية والتي تخضع عادة لموافقة السلطات، حيث جعل أمر هذه التعريفات قائم على قاعدة العرض والطلب في سوق النقل الجوي وذلك بدأ من المرحلة الثالثة. ومن الواضح أن تحرير نظام التعرفة يعتبر ضرورياً لقيام سوق عربي حر للنقل الجوي.

- تعيين الناقل الجوي:

أقرت الهيئة العربية للطيران المدني ضمن برنامج تحرير النقل الجوي مبدأ تعدد المؤسسات المعينة. ومما لاشك فيه أن من شأن توسيع هذا المعيار وتخفيف أو تحرير قيوده أن يعزز حق مشاركة الشركات في نظام النقل الجوي ويمنح فرص دخول كبيرها وصغيرها إلى السوق العربي.

ولقد دعت الجمعية العامة للهيئة العربية للطيران المدني المنعقدة في مايو 2000 سلطات الطيران المدني العربية للشروع في تنفيذ المرحلة الأولى من برنامج إطلاق حريات النقل الجوي بين الدول العربية ابتداء من نوفمبر 2000 ، والمتمثلة

في تحرير خدمات النقل الجوي للبضائع والنقل غير المنتظم.

وتلخص الإجراءات التي تتعلق بالمرحلة الأولى من هذا البرنامج بحسب آلية التنفيذ فيما يلي:

أ- رفع كل القيود المفروضة بما فيها الإتاوات على نقل البضائع والنقل غير المنتظم، على أن تقوم سلطات الطيران المدني بتحديد الإجراءات التنظيمية المناسبة دون أن يعيق ذلك تحرير النقل الجوي.

ب- منح كافة التسهيلات الإدارية والإجرائية المناسبة المتعلقة بالطيران المدني التي من شأنها تيسير حرية نقل البضائع والنقل غير المنتظم.

ج- عدم فرض رسوم طيران إضافية غير مبررة عما هو مطبق حاليا بخصوص نقل البضائع والنقل غير المنتظم.

كما تجب الإشارة إلى الآلية الموضوعية للتنفيذ قد أقرت مرجعية للمتابعة والبت فيما قد يحدث من عراقيل أو مشاكل، ولتقييم التجربة مرحلياً للوصول في نهاية المطاف بالشكل المتدرج إلى المرحلة النهائية. هذا ويمكننا القول على ضوء ما أجريناه من تقييم لنتائج المرحلة الأولى والتي توشك على الانتهاء أن:

• هناك تجاوباً واضحاً في الإجراءات المتخذة للتنفيذ لكن يوجد مع ذلك بعض التردد الناتج عن الاتجاه المحافظ والحمائي.

• أن معظم الدول متحمسة للتحرير.

• هناك عديد من الدول (5) عدلت اتفاقيتها الثنائية لمنح حقوق نقل البضائع والشارتر لطرف عربي.

• هناك عدد من الدول (4) تجاوز المرحلة الأولى وأبرم اتفاقيات للسماوات المفتوحة (الحرية الثالثة والرابعة) مع دول عربية وغير عربية.

• كما لاحظنا وجود اتجاه سواء لدى بعض الشركات أو الدول ينادي بضرورة اتخاذ إجراء إلزامي ومتعدد الأطراف لضمان حسن تنفيذ برنامج التحرير بشكل واسع.

لكن على الرغم من مصداقية هذا الاتجاه، فإننا نرى بأن الإطار الثنائي يوفر في الوقت الحاضر مرحلية في الشكل القانوني لا يستهان بدورها الهادف إلى التكيف والتهيؤ التدريجي للإدارة وفي التطبيق الجغرافي المحدود، ريثما تتضح الصورة على ضوء الممارسة الحقيقية الأمر الذي يسهل علينا المتابعة المتأنية للأمور والمعالجة العقلانية لكل ما من شأنه أن يعثر مسيرة التحرير.

اعتقد أنه لا داعي للمقارنة بين المبادرة القديمة وبين المشروع الحديث ولا البحث عن دواعي فشل الأولى، لكن لعله من المفيد الملاحظة أنه خلال إعلان مراكش كان الجو السائد هو النظام الحمائي والتحفظي سواء على المستوى الاقتصادي العام أو النقل الجوي بالخصوص، وبالتالي كان إعلان مراكش يشكل نشازاً في هذا الإطار.

بينما الذي يبعث على التفاؤل والتشجيع حالياً هو أن الجو الاقتصادي السائد اليوم هو العكس تماماً بل هو الذي يدعو للتحرير ويجعله النتيجة المنطقية للأحداث.

فشركات الطيران العربية في السبعينات كانت كلها مملوكة للدولة. أما اليوم فهناك على الأقل 5 شركات مملوكة للخواص، كما أن هناك توجه وجهود لدى العديد من الدول لخصخصة شركاتها، بل حتى مطاراتها أو على الأقل للنظر في إعادة هيكلتها. وعلى مستوى المشروع في حد ذاته فقد كان إعلان مراكش مجرد بيان تعوزه الإجراءات والترتيبات اللازمة لتنفيذه. بينما يوفر المشروع الحالي آلية للتنفيذ وترتيبات معينة حرصت على مراعاة مختلف الجوانب والمصالح المعنية. كما أن منهجية العمل كانت تعتمد بصفة خاصة على إصدار القرارات والشعارات بينما هي حالياً تنطلق من معطيات واقع الحال العربي وتحاول من خلالها الوصول إلى الصيغة التوافقية المناسبة للمصالح العربية العامة في مجال النقل الجوي. ونعتقد بأن مجلس القمة العربية الذي انعقد أخيراً في بيروت قد شكل في هذا النطاق تحولاً حاسماً، حيث لمس هذا التوجه السليم وبادر إلى مباركة هذا المشروع الذي يشكل في الواقع جزء المشروع الكبير وهو تحرير السوق العربي.

وبالفعل فإن ما يميز مشروع النقل الجوي العربي ويعطيه قوة تدفعه إلى الأمام، هو أنه يأتي في إطار تصور أو تجمع اقتصادي شامل وأنه يستند في معظم مفاهيمه ومبادئه على القواعد والترتيبات التي اتخذت على المستوى الدولي في نطاق الأيكاو.

نحن طبعاً واعون بأن هناك العديد من الجوانب والترتيبات ذات الارتباط والمتعلقة بمبادئ ومجالات أخرى غير الطيران المدني منها الأمني والحدودي والمالي، ومدركون تماماً لدورها الهام في مسيرة التحرير، ونحن نبذل جهودنا في إطار تنفيذ منطقة التجارة الحرة العربية ومن خلال الجهات المعنية في جامعة الدول العربية لتأمينها.

على أننا ندرك كذلك وفي نفس الوقت بأنه ليس لهذه الجوانب أن تعرقل مسيرتنا أو أن تبطأ وتيرتها بل نحن نؤمن يقينا بأن جهودنا نحو التحرير تشكل رافداً من شأنه أن يدفع بها إلى التحرك في الاتجاه الصحيح.

وكما هو معلوم فإن آلية التنفيذ المعتمدة تتضمن ضمن الترتيبات المتفق عليها إعداد صيغة متعددة الأطراف لتحرير النقل الجوي، حرصنا على أن تكون جاهزة للتطبيق خلال المرحلة الأخيرة لبرنامج التحرير، والتي لن ننتقل إليها إلا بعد إجراء تقييم مشترك لنتائج المرحلة السابقة مع الاتحاد العربي للنقل الجوي، يراعي مصالح جميع الأطراف.

وسنعمل من خلال هذه الصيغة على الاستفادة من جميع ما قد يطرأ من مستجدات وتطورات في مجال التنظيم الاقتصادي الجاري للاستفادة منها وتبنيها على ضوء الواقع العملي لمجريات الأمور.

الفصل الثاني عشر

صناعة الطيران

يعتبر الطيران من أهم صور استغلال الإنسان للفضاء الجوي، ومع اكشاف الطيران وتطوره شرعت البشرية في استغلاله من الوجهة الاقتصادية، ذلك أنه مع اتساع نطاق المبادلات الدولية وضرورة انتقال الأشخاص والأشياء لما تتميز به الطائرات من سرعة فائقة تجعلها أكثر وسائل الانتقال يسراً، كما للطائرات استخدامات اخرى ظهرت في مرحلة متقدمة من تطورها مثل التنزه والسياحة والاكتشافات العلمية والانقاذ والإسعاف بالإضافة للاستخدامات العسكرية والبوليسية.

ويأتي النفل التجاري الجوي في مقدمة صور الاستغلال التجاري للبيئة الجوية بواسطة الطائرة، وذلك أن النقل بوجه عام هو عصب حركة تداول الثروات فلا يتأتى إنجاز المبادلات بين أجزاء المعمورة المختلفة دون أن يستلزم الأمر انتقال الأشياء من مكان إلى آخر، كذلك يحتاج الأفراد إلى الانتقال من مكان إلى آخر لدواعي العمل أو السياحة أو التبادل الرياضي.

ومع تعاظم حجم التبادل سواء الداخلي أو الدولي وزيادة حركة انتقال الأفراد أخذ النقل الجوي أهمية كبرى إذ يسمح بإنجاز عملية النقل لمسافات كبيرة في زمن محدد مما يوفر الوقت والجهد على الإنسان، لذلك تكثر مشروعات النقل الجوي في العالم بل صارت ظاهرة الخطوط الجوية المنتظمة ظاهرة شائعة وطبيعية وتظل الأهمية الأعظم في مجال النقل الجوي في نقل الأشخاص مما يضيف بعداً اجتماعياً وإنسانياً على هذه العملية.

وبما أن المسافر بدوره مستهلك لخدمة السفر فإن هناك مجموعة من العوامل مؤثرة على سلوكيات الأفراد بشأن اتخاذ قرار السفر ومن هذه العوامل:

أ- عوامل ثقافية.

ب- عوامل اجتماعية.

ج- عوامل سلوكية.

هذا وقد وضع العالمان وول وماثيسون Wall and Mathieson خمسة مراحل لسلوك المسافر حتى يتخذ قرار السفر وهي:

1- الشعور بالحاجة والرغبة في السفر.

2- جمع المعلومات- عن وجهة السفر والشركة الناقلة - وتقييم هذه المعلومات من خلال التصور.

3- اتخاذ قرار السفر والاختيار من بين البدائل.

4- إدراك السفر وخبرات السفر السابقة.

5- تقييم درجة الرضا عن السفر من خلال الرحلة أو بعد انتهائها.

خدمات المسافرين:

تقدم الخدمات للمسافرين على الطائرات من خلال خطوط الطيران الداخلية والخارجية ويمكن تحديد عملية تقديم الخدمة في مرحلتين (العدوان، 1996)

أ- قبل أو بعد الإقلاع.

ب- الخدمة أثناء فترة الطيران.

- **والمرحلة الأولى تشمل:**

1- تقديم خدمة الاستعلامات.

2- حجز الأمكنة في الطائرة.

3- بيع التذاكر.

4- تسجيل أسماء المسافرين.

5- نقل الأمتعة من والي الطائرة.

6- نقل المسافرين لغاية الطائرة والصعود إليها.

- **والمرحلة الثانية:** مرتبطة بتقديم الخدمات المختلفة خلال فترة الطيران وتوفير الراحة وقضاء وقت ممتع وتقديم الاستعلامات للمسافرين.

خلال كامل عملية تقديم الخدمات في الطائرات فإن للمعلومات موقع مهم

ومميز في هذه العملية من خلالها تبدأ عملية التجهيز للسفر وكذلك تنبيه المسافر عند وصوله للمكان المطلوب.

والمعلومات والأسئلة التي تهم المسافرين تقسم إلى ثلاث مجموعات:

أ- الأسئلة والمعلومات المرتبطة بإقلاع الطائرة ومنها:

1- جداول الحركة.

2- وقت إقلاع الطائرة.

3- وقت الهبوط.

ب- **الأسئلة والمعلومات المتعلقة بالخدمات الأرضية وتشمل:**

1- إمكانية التحرك لغاية المطار.

2- تحميل الأمتعة.

3- التأخير في الإقلاع.

4- التأخير عند الهبوط.

وبالتطبيق العلمي تستعمل ثلاث وسائل لتقديم خدمة الاستعلامات للمسافرين وهي:

1- عن طريق المشاهدة:

وتشمل كل المعلومات التي ترى بالعين على شكل مخطط أو جداول أو أدلة وجداول الكترونية وغيرها وهدفها مساعدة المسافر بتسهيل إمكانية تعرفه على الطائرات ومواعيد إقلاعها وهبوطها وبوابتها ووجهة وسفرها وهنا يجب أن تكون هذه المعلومات موجهة للحركة حسب خط معين.

على سبيل المثال: من مدخل المطار لغاية الصعود في الطائرة وكذلك أن توفر إمكانية تتميم العمليات الإجرائية بشكل متتابع.

2- إعطاء المعلومات شفهياً أو عن طريق الهاتف:

تتمثل بتزويد المسافرين بالمعلومات الضرورية عند توجههم لمركز الاستعلامات مباشرة (شخصياً)، أو عن طريق الهاتف وعادة تعطى المعلومات الشفهية في

المطارات عن طريق محطة إذاعة تصل إلى جميع المرافق ويكون التعبير من خلالها واضح وتعطي معلومات شاملة عن الإقلاع والهبوط والتأخير.

3-عملية حجز الأمكنة:

وعملية حجز الأمكنة الأخرى مهمة للمسافرين وهي عبارة عن مجموعة من الأعمال والعمليات الفنية التي تتم من قبل القائم على عملية الحجز أو من يمثله بعمل حجز أو إلغاء مسبق للمقاعد على الخطوط الجوية للطائرات.

- **أنواع الحجوزات:**

يتم تحديد عملية الحجوزات بالأنواع التالية:

1- حجوزات مؤكدة.

2- حجوزات مؤقتة.

3- حجوزات بدون ارتباط (غير مؤكدة).

4- حجوزات بدون اسم.

5- حجوزات المجموعات.

وتحدد أنواع الحجوزات أيضاً من نقطة تنظيم الحجوزات على خطوط الطيران الدولية حيث تقسم إلى ثلاث أنواع:

حجوزات نقطة البداية والترانزيت ونقطة العودة، وطلب الحجز يمكن أن يتم عن طريق الهاتف أو المقابلة الشخصية وفي جميع الحالات يجب أن يحتوي الطلب على المعلومات التالية:

الاسم، العنوان، ورقم هاتف طالب الحجز وكذلك رقم الدرجة وتاريخ الإقلاع، وعلى القائم على عملية الحجز أن يضيف اسمه وتاريخ استقباله للطلب.

ويتم جزء مهم من الخدمات الأرضية للمسافرين على الخطوط الجوية في نفس المطار وكذلك مجموعة من العمليات المتعلقة بتنظيم السفر مثل:

أ- بيع التذاكر.

ب- تسجيل أسماء المسافرين.

ج- إعداد وتجهيز الأمتعة.

د- تقديم الاستعلامات.

ه- تقديم خدمات إضافية مثل خدمات البريد- الهاتف تبديل العملات، بيع البضائع والخدمات الأرضية للمسافرين على الخطوط الجوية الدولية تشمل أيضاً الإشراف والسيطرة على النقطة الحدودية والأمور الجمركية والإشراف الصحي، والإشراف على النقطة الحدودية يتم عن طريق تدقيق جوازات السفر أو الوثائق المعادلة له، وكذلك التأكد من تأشيرات الدخول، وغيرها من الإجراءات.

والسيطرة الجمركية تتم حسب الأنظمة المقررة في كل دولة من قبل رجال الجمارك أو من ينوب عنهم.

أما الإشراف الصحي فيتم حسب القوانين الدولية المتعارف عليها من قبل المنظمات الصحية العالمية ويقوم به ممثلون عن المنظمات الصحية المختصة.

ويضيف العدوان بأن تقديم الخدمات أثناء فترة الطيران لها أهمية كبيرة لأنه يمثل محتوى تقديم الخدمات الجوية وهو يشمل العناصر التالية:

1) تقديم المعلومات عن حركة الطيران، الوقت، مكان وجود الطائرة، طرق استخدام وسائط الانقاذ.
2) تنظيم تقديم خدمة الطعام والخدمات التجارية على الطائرة.
3) إعطاء الخدمات الطبية الضرورية عند الحاجة.
4) تنظيم البرامج الترفيهية المسلية.
5) توفير الظروف الضرورية الملائمة للراحة الليلية عند السفر لمسافات طويلة ويتأثر مستوى الخدمات الجوية المقدمة بنوع الدرجة (أولى، سياحية، اقتصادية) ونوع الخط.

صناعة النقل الجوي The Transportation Industry:

هناك ما يقارب(102) بليون شخص يقومون بالسفر سنوياً مع شركات الطيران، من خلال رحلات منظمة ورحلات عارضة(Scheduled and Charter Fights) ويشكل هذا الرقم (50%) من مجموع السفر حول العالم، وتقوم صناعة أو حرفة النقل الجوي أو كما اصطلح على تسميتها بحرفة الطيران التجاري بتوليد ما يقارب من(200) بليون دولار كدخل سنوي، كما تقوم بتشغيل ما يقارب(3) مليون شخص (Foster،1995،p،59)

مجموعة النقل الجوي The Air Transport Action Group

تعرف مجموعة النقل الجوي بأنها عبارة عن تحالف ما بين الإدارات العليا لشركات تعمل في مجال الطيران وتقوم بترويج صناعة النقل الجوي، وتسعى لإيجاد الاهتمام المستمر لهذه الصناعة من قبل جميع الشركات ذات العلاقة بالنقل الجوي.

واستناداً لدراسة قد قامت بها المجموعة (ATAG) فإن حركة المسافرين جواً سوف تزيد بمقدار(400%) حتى نهاية عام 2010، وستحقق دخلاً بقدر بـ (1.500) بليون دولار وستوفر فرص عمل لـ 30 مليون عامل.

أن الأسطول الجوي العالمي للطائرات النفاثة يقف عند 9.200 طائرة وتتنبأ المجموعة (ATAG) بأن هذا الأسطول سوف يتوسع ليضم (16.000) طائرة نفاثة في عام 2010 وهذه الأرقام لا تشمل الطائرات ذات المحركات أو الطائرات النفاثة الخاصة الصغيرة والتي تستخدم من قبل الشركات لنقل أعضاء إدارتها (Foster،1995،p.p 59-60).

رموز شركات النقل Carrier Codes

يشار إلى أسماء شركات الخطوط الجوية بحرفين كرمز للشركة الناقلة، على سبيل المثال: يرمز للخطوط الجوية الأمريكية (American Air Lines) بالرمز AA وللخطوط الجوية الفرنسية (Air France) بالرمز AF وللخطوط الملكية الأردنية

RJ (ROYAL JORDANIAN) وقد تم وضع هذه الرموز من قبل جمعية النقل الجوي العالمي (IATA) والتي تمثل أكثر ومن (200) شركة خطوط جوية عالمية رئيسية.

الطائرات THE AIR CRAFTS

هناك ما يقارب (8300) طائرة تجارية نفاثة تعمل في مجال صناعة النقل الجوي منذ عام 1989 ومن المتوقع أن يصل عددها إلى (14.720) طائرة في عام 2005 (JUNDBERY1985 p.87) وتمتلك الطائرات الحديدية ميزات عديدة أهمها عدم حاجتها إلى الصيانة مما يؤدي إلى زيادة نسبة التشغيل بالإضافة لاستهلاكها الوقود بفاعلية أكبر من الطائرات القديمة، كما أنها مرغوبة من قبل جميع المسافرين ولكن المشكل الكبرى تكمن في تكلفتها العالية جداً.

ويعتبر تغير الطائرات القديمة في أسطول الشركة الناقلة أمر ضرورياً لما تستهلكه الطائرات القديمة من كمية وقود عالية بسبب زيادة تكلفة تشغيلها بالإضافة إلى أن نسبة تشغيلها تتناقص بسبب حاجتها الدائمة للصيانة وتدخل أمور أخرى تؤدي إلى الحاجة لتغير الطائرات القديمة، إلا وهي أن قيمة التأمين عليها ترتفع وأن بعض الطائرات تصدر أصواتاً عالية وتلوث البيئة.

ومن الجدير بالذكر أن صناعة الطائرات منذ عام (1990) قد شهدت تطوراً ملحوظاً على كافة الأصعدة من حيث زيادة الأمان وقلة الضجيج الذي تسببه الطائرة وتصميمها ليتم قيادتها بواسطة طيارين بدلاً من ثلاثة، وقد ساعد على ذلك شدة المنافسة في سوق صناعة الطائرات وبالأخص بين شركة إيرباص (AIR BUS) التي تملكها أربع دول أوربية وهي (ألمانيا، فرنسا، إنكلترا، وإسبانيا) وبين شركة بوينج الأمريكية والمملوكة من قبل عدد من الشركات والأشخاص من خارج الولايات المتحدة ويقع مركز الشركة الرئيسي في (سياتل) وتظهر هذه

المنافسة من خلال ما بدأت تشكله شركة إيرباص (AIR BUS) من خطورة بالغة في عام (1991) على صناعة شركة الطائرات الأمريكية بوينغ بحيث أصبحت شركة إيرباص تقوم ببيع ما يعادل (30%) من طائرات الجامبو الكبيرة في جميع أنحاء العالم بمعنى أنها استطاعت خرق السوق الأمريكي لصناعة الطائرات وفي فترة صغيرة، كما أن طائراتها من نوع (A - 321) والتي تنافس طائرة البوينغ موديل 737 قد تم تعديلها لاستيعاب (130) مقعد بعد تعديل الموديل إلى (A−321) كما أن موديلاتها من (A −330) و(A −340) أصبحت مستخدمة في معظم شركات الطيران في بداية عام 1992 والتي تتسع إلى 320 مقعد.

الفصل الثالث عشر

المنظمات العالمية للطيران والسفر

1- المنظمات العالمية للطيران والسفر منظمة الأياتا (IATA): International Air Tourism Association

تعرف منظمة النقل الجوي العالمية (IATA) "بأنها المنظمة العالمية لشركات الطيران المنظمة والتي تحمل أعضائها على عاتقهم حركة الطيران العالمية المنظمة وتمثل الأياتا مجموعة كبيرة من شركات الطيران في أكثر من 100 دولة مختلفة".

نشأته:

بعد الحرب العالمية الثانية ولازدياد عدد المسافرين بالطائرات ولتسيير خطوط جوية دولية عبر القارات وبين مختلف بلدان العالم ولتعدد شركات الطيران التي تقوم بالنقل الجوي بين الدول المختلفة كان من الضروري وجود منظمة دولية ترعى مصالح كل من شركات الطيران والمسافرين على خطوطها وحقوقهم. لذلك أنشأت منظمة الأياتا عام 1945 في هافانا – كوبا.

نُوقشت فكرة إنشاء هذه المنظمة في المؤتمر الذي عقد في شيكاغو (مؤتمر الأيكاو)، ورأى الأعضاء مدى حاجة صناعة النقل الجوي لهيئة تقوم بتنظيمها و الأياتا منظمة ديمقراطية غير سياسية والعضوية فيها اختيارية.

شروط عضوية الشركات في الأياتا :"IATA"

تتلخص هذه الشروط في الآتي:

- أن تكون شركة الطيران تابعة لدولة عضو في الأمم المتحدة.
- أن تكون لشركة الطيران جداول مواعيد وخطوط دولية منتظمة.
- أن تكون هذه الخطوط منشورة في جداول خاصة بذلك.

شروط عضوية الشركات السياحية في الأياتا:

– أن يكون لدى شركة السياحة ترخيص بمزاولة أعمال السياحية.

– أن يكون مكتب الشركة في شارع رئيسي.

– أن تكون للشركة خزينة ذات مواصفات عالمية Built-in.

– أن يكون لدى الشركة موظفون أكفاء.

– أن يكون رقم مبيعات الشركة مرتفعاً وتساهم في تنمية النقل الجوي.

– أن تكون ميزانية الشركة في حدود معقولة ومحدودة وتسمح باستمرارية النشاط.

الامتيازات التي تحصل عليها شركات السياحة من الانضمام للأياتا:

1– تحصل الشركة على عمولة نقدية تقدر بـ 9% من التذاكر المبيعة.

2– تحصل الشركة على امتياز الاحتفاظ بمخزون تذاكر طيران (AirlineTicket Stock)

3– حصول العاملين في الشركة على تخفيضات في النقل الجوي.

4– حق الشركات في استعمال شعار الأياتا.

5– التمتع بخدمة الائتمان مع أعضاء شركات الطيران.

العضوية في الأياتا:

تضم الأياتا أكثر من (254) شركة طيران أعضاء بها:

- أعضاء عاملون:"Active Members" وهي الشركات التي بها خطوط منتظمة ولها حق في المؤتمر السنوي.
- أعضاء منتسبون:" Associate Members" وهي الشركات ذات إلخطوط ولكن لها حق التصويت في المؤتمر السنوي.

مقر الهيئة الدولية للنقل الجوي:"IATA"

المركز الرئيسي في مدينة مونتريال بكندا "Montreal- Canada".

أما المكاتب الفرعية فتوجد في كل من:

1– نيويورك في المنطقة الأولى.

2– باريس في المنطقة الثانية.

3– لندن في المنطقة الثانية.

4- جنيف في المنطقة الثانية.

5- القاهرة في المنطقة الثانية.

6- سنغافورة في المنطقة الثالثة.

أهم إنجازات منظمة الأياتا:

حققت الأياتا عدداً من الإنجازات أهمها:

1- وحدت لغة التخاطب بين شركات الطيران العالمية وجعلتها اللغة الإنكليزية.

2- وحدت الأسعار حفاظاً على شركات الطيران الصغيرة من الكبيرة.

3- توحيد المطبوعات والمستندات المستخدمة في مجال السفر (تذاكر السفر- بوالص الشحن..إلخ.) مثل شكل التذكرة وبوليصة الشحن(Documents).

4- وحدت الرموز الدولية المستخدمة في شركات الطيران.

5- أوجدت نظاماً لتسوية الحسابات بين شركات الطيران وبعضها عن طريق غرفة المقاصة "IATA Clearing House"

6- وضعت لوائح وقوانين لتنظيم العلاقة بين المسافر وشركة الطيران وبين شركات الطيران وبعضها بعضاً ووحدت مسؤولية شركات الطيران المالية والتعويضات من قبل الركاب وجعلت من تذكرة السفر عقداً بين المسافر وشركة الطيران.

7- وحدت إلى حد كبير الخدمة والواجبات المقدمة على الطائرات.

8- وضعت ضوابط لشركات السياحة في العالم التي تطلب العضوية في المنظمة.

9- نظمت العلاقة بين شركات السياحة والطيران وحددت أبعاد هذه العلاقة ومسؤوليات كل منها لضمان حقوق كل طرف ومصالحه وحددت قيمة العمولة " Commission".

10- وضعت نظاماً جديداً للحسابات بين شركات الطيران والوكيل السياحي هو نظام Bank Settlement Plan BSP، لأن شركات السياحة كانت تقوم بإصدار شيكات لا يلتزم بها بعض من هذه الشركات فقامت الأياتا بوضع هذا النظام وسمي هذا النظام نظام التسوية البنكية.

المهام الرئيسية للأياتا:

1- تهتم الأياتا بنقل الركاب والبضائع على الخطوط الجوية المختلفة باستخدام مستندات موحدة سواءً كانت تذكرة السفر أو بوليصة الشحن.

2- تشجيع النقل الجوي وتتميته وتطويره بطريقة منتظمة مأمونة واقتصادية ودراسة المشاكل المتعلقة في ذلك.

3- إمداد الشركات المختصة والمؤسسات العاملة في المجال نفسه بمختلف الوسائل والأجهزة التي تسير العمل.

4- التعاون مع المنظمات الأخرى كالأيكاو ICAO والأمم المتحدة.(UN)

الخدمات التي تقدمها الأياتا:

تقدم الأياتا خدمات عديدة في مجال النقل الجوي مثل:

1- تخطيط جداول عديدة في مجال النقل الجوي.

2- تنظيم العلاقات القانونية وتطوير وسائل الزمن.

3- المساعد في تطوير عمليات نقل الركاب والبضائع وحل المشكلات في هذا المجال.

4- تقييم معدات التدريب اللازمة ووسائله للدورات التدريبية على مختلف المستويات.

5- إرساء أسعار النقل الجوي واستقرارها سواءً للركاب أو البضائع.

مصدر سلطات الأياتا Source Of Authority

يعتبر المؤتمر العام لأعضاء الأياتا مصدراً للسلطة الرئيسة لهذه المنظمة حيث يعقد سنوياً ويضم أعضاء الأياتا العاملين الذين لهم حق التصويت، ويتم فيه مناقشة السياسة السنوية للمنظمة من خلال اللجان المنبثقة عن هذا المؤتمر وتتكون هذه اللجان من الآتي:

1. **لجنة الحركة"Traffic Committee"**

تعمل هذه اللجنة مع الشركات والحكومات لتطوير أسعار النقل الجوي، وتجتمع مرة كل عام بالنسبة للركاب، ومرة بالنسبة للبضائع أو عند الحاجة إلى اجتماع طارئ. وتنبثق عنها غرفة المقاصة. ومن خلال هذه اللجنة يتم توحيد مستندات السفر كالتذكرة وبوليصة الشحن وغيرها من المستندات.

2. **اللجنة الفنية "Technical Committee"**

تقوم هذه اللجنة بمراقبة توحيد النظم بين الشركات وتقديم المساعدات الفنية لتطوير خدمات الطيران مثل:

- وسائل الملاحقة الجوية والواصلات اللاسلكية.
- أحدث وسائل الصيانة الميكانيكية.
- أجهزة الأمن وخدمات الطائرات.
- الإشراف الصحي على أطقم القيادة والخدمات والتغذية.

3. **اللجنة القانونية "Legal Committee" :**

وتنحصر مهامها في دراسة المشكلات القانونية في المجال النقل الجوي وحلها.

4. **اللجنة المالية "Financial Committee"**

وتتولى الأمور المالية في المنظمة.

اللغات الرسمية للأياتا: هي الإنجليزية والفرنسية والإسبانية .

2-المنظمة الدولية للطيران المدني (الأيكاو)[1]

(International civil Aviation Organization) (ICAO)

أنشئت هذه المنظمة عام 1944 في شيكاغو بالولايات المتحدة الأمريكية. وهي منظمة حكومية للطيران المدني، وتضم الدول الأعضاء بها، وتهتم بشؤون الطيران المدني في هذه الدول وتتبع منظمة الأمم المتحدة.

شروط العضوية في المنظمة:

1- أن تكون الدولة عضواً ي الأمم المتحدة.

2- أن يكون لها نشاط ملحوظ ي الطيران المدني.

النشأة التاريخية:

أُنشئت هذه المنظمة بعد الحرب العالمية الثانية لتنظيم حركة الطيران المدني في العالم والإشراف على الجوانب الفنية في مجال الطيران مثل الموانئ الجوية وممرات الهبوط run-ways، وأجهزة الرادار، والأجهزة الأرضية التي تخدم الطائرات في المطارات المختلفة.

أهداف المنظمة:

تسعى إلى تحقيق الأهداف التالية:

أ- تحقيق تقدم منظم وسليم للطيران المدني الدولي في العالم وتشجيع تقدم الخطوط الجوية والمطارات وتسهيلات الملاحة الجوية وتحسين سلامة الطيران في الأجواء الدولية.

ب- تشجيع بناء الطائرات الحديثة واستغلالها واستخدامها للأغراض السلمية.

ت- توفير النقل الجوي المأمون والمنظم والاقتصادي الذي يحتاجه العالم.

ث- تجنب المنافسة الغير شريفة والخسائر الاقتصادية.

1- د. نعيم الظاهر- سراب إلياس، مبادئ السياحة، مرجع سابق،ص54-55.

ج- تشجيع الطيران الدولي بوجه عام فيكون للمنظمة مكتب في كل دولة متعاقدة له الصفة القانونية اللازمة لتأدية وظائفه وله شخصية قانونية كاملة.

ح- تحقيق الاحترام الكامل لحقوق الدول المتعاقدة معها وأن يكون لكل دولة متعاقدة فرصة عادلة لاستغلال خطوط جوية دولية[1].

مقر المنظمة:

- اتخذت المنظمة مونتريال بكندا مقراً رئيساً لها.

- ولها مكاتب فرعية في (بانكوك- نيروبي- داكار- القاهرة- باريس- المكسيك- ليما).

أعمال منظمة الأيكاو:ICAO

1- تحديد الاختصاصات لأجهزة الطيران المدني في الدول الأعضاء.

2- إعطاء التصاريح لشركات الطيران العالمية لتنظيم حركة الطيران بين الدول بعضها ببعض.

3- الإشراف على تنظيم حقوق النقل الجوي وتحديده لكل دولة من الدول.

محددات اتفاقيات النقل الجوي:

1- الأيام المحددة للرحلات الجوية.

2- التوقيت المحدد للرحلات الجوية.

3- طبيعة حمولة الطائرات من حيث الركاب أو البضائع.

أهم إنجازات منظمة الأيكاو IACO:

1- توحيد لغة التخاطب في الطيران المدني الدولي وأصبحت اللغة الإنكليزية هي اللغة الرسمية المستخدمة في ذلك.

2- وضع المصطلحات المستخدمة في مجال الطيران المدني المعترف بها دولياً

---

1 - توفيق ، ماهر عبد العزيز - 1997 - المرجع السابق - ص187 - 188.

للتخاطب بين ضباط المراقبة في المطارات المختلفة وبين قائدي الطائرات، وذلك لتحقيق التفاهم والتعاون المتبادل بين الطيارين وأبراج المراقبة.

3- وضع برامج تدريبية موحدة ومعترف بها في جميع أنحاء العالم لتدريب هيئة قيادة الطائرة وأطقم المراقبة الجوية وأطقم الضيافة الجوية، ولا تمنح لأفراد هذه الأطقم تراخيص بمزاولة العمل إلا بعد اجتياز الاختبارات التي تضعها منظمة IACO.

4- تطوير البرامج والخدمات والمعلومات التي تقدمها أبراج المراقبة إلى أطقم قيادة الطائرات مثل:

- حالة الطقس.
- اتجاه الرياح وسرعتها.
- حالة المطارات المستقبلة للطائرات.
- حالة الرؤية ودرجات الحرارة والضغط الجوي.

وذلك لضمان سلامة الطيران وأمنه إضافة إلى ضمان صحة البيانات المعطاة للطيارين ودقتها.

5- وضع اللوائح والتوجيهات لهيئات الطيران المدني في دول العالم لتجهيز المطارات بأحدث وسائل الأمن والسلامة والمعدات الأرضية التي تعمل في خدمة الطائرة والركاب، وتوفير العمالة الجيدة على هذه الأجهزة.

6- عقد المؤتمرات الدولية International Conferences لمكافحة الإرهاب الجوي واختطاف الطائرات Hijacking حيث فرضت المنظمة على هيئات الطيران المدني في دول العالم تجهيز مطاراتها بأحدث أجهزة الأمن والكشف عن المتفجرات والأسلحة وقيام هيئات الأمن في المطارات الدولية بوضع نظام محكم للتفتيش على الركاب وأمتعهم.

7- وضع القواعد والقوانين لتنظيم حريات النقل الجوي، وتنظيم حركة الطيران المدني عبر بلاد العالم المختلفة أو العبور في المجال الجوي للدول المختلفة.

كما قامت هذه المنظمة بدراسات عن تطور سفر الركاب الدولي بطريقة الجو في شرق وجنوب آسيا ومنطقة الباسيفيكي. ودراسات عن المنطقة الأوروبية. وأصدرت كتاباً عن (الوضع الاقتصادي للنقل الجوي). كما أصدرت كتباً عن التوقعات الخاصة بالنقل الجوي وأنشأت (اللجنة الإفريقية للطيران المدني في عام 1969).

وأجهزة المنظمة هي: الجمعية العامة – المجلس – لجنة الملاحة الجوية – و (أربع لجان) هي: لجنة النقل الجوي – لجنة النقل الجماعي – اللجنة المالية – اللجنة القانونية – بالإضافة إلى جماعات خاصة من الخبراء تؤلف كلما دعت الضرورة على ذلك.

3- الطيران المنتظم والطيران العارض:

أولاً: الطيران المنتظم:

بدأت أولى محاولات تعريف الطيران المنتظم عام 1952 على أنه:

1) هو الطيران الذي يتم عبر المجال الجوي لدولتين أو أكثر.
2) يتم ذلك الطيران عن طريق شركات تقوم بنقل الأشخاص أو البضائع، على أن تكون هذه الشركات متاحة للجمهور.
3) يكون الطيران طبقاً لجدول ومواعيد محددة مسبقاً.

وتكون معظم شركات الطيران العاملة في مجال الطيران المنتظم شركات وطنية تابعة لحكومات دولها، كما أنها تلقب بأسماء هذه الدول مثل شركات مصر للطيران، شركة الطيران الفرنسية، وشركة الطيران البريطانية.

ونظراً لارتفاع تكاليف الطيران المنتظم مما يصعب معه استخدام كل الطبقات لهذا النوع من الطيران، ظهر نوع أخر من الطيران هو الطيران الغير منتظم.

ثانياً: الطيران غير المنتظم (الطيران العارض أو المؤجر):

يقوم المتعاقد بتأجير الطائرة من الناقل لاستخدامها في رحلة أو رحلات بين نقطتين محددتين سلفاً. وقد تلجأ بعض شركات الطيران – بسبب تعرضها لمشاكل مالية – لاستئجار طائرات لقيام برحلات سياحية بدلاً من شراء طائرات جديدة ذات تكلفة أعلى من تكلفة الإيجار.

وظهر هذا النوع من الطيران كمنافس خطير للطيران المنتظم، وانتشرت ظاهرة إيجار الطائرات في الوقت الحالي نظراً للطلب الكبير على هذه النوعية من النقل الجوي.

وأهم أسباب زيادة الطلب على الطيران المؤجر هي انخفاض تكلفة النقل الجوي بسبب التطور التقني في صناعة الطائرات مع انخفاض نفقات التشغيل.

ومما سبق يتضح أن الطيران المؤجر يعتمد بصورة كبيرة على المجموعات

السياحية، حيث تحتل المجموعة طائرة بأكملها لتكون بذلك نسبة إشغال مقاعد الطائرة 100% وقد تنخفض هذه النسبة إلى 90%.

4- طيران الأفراد والمجموعات السياحية:

أولاً: الطيران الخاص الأفراد:

يتضح لنا بعد دراسة الطيران الجوي المنتظم أنه يخص بدرجة كبيرة الطيران الخاص بالأفراد (بمعنى أخر أنه يتم على مستوى فردي) أي أن كل تذكرة تباع على حدة، ويعد ذلك الطيران الفردي بمثابة بيع بالتجزئة. ويستطيع الراكب في هذه الحالة – حجز تذكرة الطيران الخاصة به عن طريق شركة الطيران الخاصة به عن طريق شركة الطيران رأساً أو عن طريق الإنترنيت.

أن سعر التذكرة تكون مرتفعة جداً كما أن رحلاته محددة بجداول ومواعيد مسبقة يصعب تغييرها ويلجأ رجال الأعمال إلى استخدام الطيران المنتظم حيث أنهم لا يهتمون للحصول على أسعار مخفضة بقدر ما يهتمون بدقة في تنفيذ مواعيد السفر المحددة في التذكرة الطيران، مستوى فاخر من المقاعد، ومستوى مرتفع من الرفاهية والراحة خلال الراحلة.

ثانياً: الطيران الخاص بالمجموعات السياحية:

نلاحظ أن الطيران الخاص بالمجموعة السياحية يرتبط – في أغلب الأحيان – باستخدام المجموعات السياحية بالطيران العارض، حيث تحتل المجموعة طائرة بأكملها لتكون بذلك نسبة إشغال مقاعد الطائرة 100% وقد تنخفض هذه النسبة إلى 90%. كما يستخدم هذا النوع من الطيران في الرحلات الصيفية – بصفة عامة – كالسفر إلى شواطئ البحر المتوسط. وتتميز الرحلة السياحية هنا برخصها نسبياً نظراً لقلة المقاعد الشاغرة على الطائرة بالمقارنة بنفس الرحلة على خطوط الطيران المنتظم.

الفصل الرابع عشر

مقومات مشروع النقل الجوي الدولي السياحي

مقدمة:

يعد النقل الجوي من أهم ضرورات حياتنا العصرية، وذلك بسبب انفراد هذه الوسيلة من النقل بالسرعة الفائقة التي تمكن من الوصول للمسافات البعيدة في زمن قصير، وكذلك لعدم حاجة النقل الجوي للطرق الممهدة، حيث أصبحت الطائرة الوسيلة الأكثر أمناً وراحة في النقل عن غيرها من وسائل النقل الأخرى.

1- أسباب مقومات مشروع النقل الجوي:

أ- النقل الجوي يعتمد على الطائرة.

ب- النقل الجوي يتميز بأهميته الاقتصادية.

ج- النقل الجوي يتميز بالاتجاه نحو الاتساع.

د- النقل الجوي يتميز بتعدد المراحل الاقتصادية.

2-الأهمية السياحية الاقتصادية للنقل الجوي:

تعد صناعة النقل الجوي صناعة مكلفة من حيث رأس المال، حيث تشمل على تكاليف باهظة لتصميم الطائرات، إنتاجها، تكاليف المحرك والهيكل، فتقدر على سبيل المثال – تكاليف الطائرة البوينج بحوالي 25 مليون دولار.

وللنقل الجوي أهمية كبرى، فمن أهم عوامل الجذب السياحي في الدول المتوافر بها شتى المقومات السياحية – من ترفيهية ودينية وثقافية وعلاجية – هو اعتدال أسعار النقل الجوي، مع الحفاظ على مستوى الخدمة من حيث انتظام تقديمها ووفرتها. كما يترتب على زيادة الطلب السياحي زيادة في معدلات تشغيل الطائرات، مما يوجب ضرورة تضافر الجهود والتنسيق بين تخطيط النقل الجوي والتخطيط السياحي.

وتتضح الأهمية السياحية الاقتصادية للنقل الجوي في الآتي:

1) أثره على العمالة:

يساعد نشاط النقل الجوي على توفير فرص عمل داخل القطاع نفسه، حيث بلغت

2- 2.5 مليون فرصة عمل سنوياً داخل شركات الطيران.

وتعتبر هذه عمالة مباشرة. وهناك أيضاً عمالة غير مباشرة[1]، وبلغت نسبة العمالة غير المباشرة حوالي 7 مليون فرصة عمل سنوياً في الدول الأوربية وحدها.

2) أثره على تحسين مركز ميزان المدفوعات:

ويشمل ميزان المدفوعات ميزان المعاملات الجارية من ناحية والميزان التجارية من ناحية أخرى. وسنتناول فقط ميزان المعاملات الجارية حيث يرتبط بالسياحة. أما الميزان التجاري فيرتبط بالبضائع.

أثر النقل الجوي على ميزان المعاملات التجارية:

يدر النقل الجوي عوائد مادية بالعملات الأجنبية تسجل في الجانب الدائن من ميزان المعاملات الجارية. ومن مصادر هذه العوائد على سبيل المثال- المردود الاقتصادي المذهل لنشاط السياحة والذي تحققه شركات الطيران عن طريق توفير خدمة النقل الجوي في السياحة الخارجية والداخلية، بالإضافة إلى قيمة مبيعات تذاكر السفر. أما جانب المدين فيضم وقود الطائرة، أقساط التأمين ورسوم الإقلاع والهبوط.

1- وتتمثل هذه العمالة غير المباشرة في علاقة التكامل بين قطاع النقل الجوي، والقطاعات الاقتصادية الأخرى المرتبط نشاطاتها بهذا القطاع.

الفصل الخامس عشر

المتغيرات العالمية الحديثة وأثرها على خدمات النقل

تتمثل المتغيرات العالمية التي تشكل العالم المعاصر في خمسة متغيرات رئيسة: معرفية ومعلوماتية واقتصادية وسياسية وثقافية فبعض المفكرون يرجعون هذه المتغيرات إلى العولمة، أي أنه يوجد عولمة اقتصادية تنقسم إلى عولمة الاقتصاد، وعولمة التجارة التي تتمثل في الاتفاقية (الجات) ونتج عنها التكتلات الاقتصادية والتجارة في الخدمات (الجاتس). وسوف نتحدث عن كل منها بالتفصيل[1]:

1- المتغيرات العالمية المعاصرة:

ويقصد بالمتغيرات العالمية المعاصرة بأنها المفاهيم والأفكار والتطبيقات الجديدة التي طرأت واستجدت على الأبعاد الرئيسة التي تشكل العالم المعاصر، وهي الأبعاد: المعرفية، والمعلوماتية، والاقتصادية، والسياسية، والثقافية، والتي يتم تفصيلها على النحو الآتي :

أ- **التغير المعرفي:** يكمن هذا التغير في السرعة المتزايدة التي يتم عندها إنتاج المعرفة وتراكمها، وتوظيف المعرفة والأنشطة المعرفية في الإنتاج، وزيادة معدل القيمة المضافة الناتجة عنها، إضافة إلى التغير التكنولوجي بمعدلاته المتسارعة، والمتضمن توليد وانتشار التقنيات والمواد الجديدة، والإبداع التقني غير المحدود فيما يعرف بعملية "تخليق المعرفة" ، كما يشير إلى تزايد واتساع فروع المعرفة، وتنامي التداخل فيما بينها فيما يعرف "بعبور التخصصات والدراسات البينية".

ب- **التغير المعلوماتي:** ويشير هذا التغير إلى كثافة وسرعة تبادل المعلومات والمعرفة، وتدني تكاليفها، وتنامي علم التحكم الإلكتروني وبرمجياته وارتباطه بتقنية الاتصال الحديث وإمكاناتها غير المحدودة "شبكة الإنترنت"، الأمر الذي عزّز من عملية الاتصال وجعلها أكثر تفاعلية، كما جعل الاقتراب من العالمية

1- د. خالد بن محمد العصيمي الجمعية السعودية للعلوم التربوية والنفسية (جستن) كلية التربية – جامعة الملك سعود – الرياض اللقاء السنوي الثالث عشر.

خاصية كبيرة وممكنة لكل شيء، كما أن تطبيقاتها أحدثت تغييراً عميقاً في مفاهيم الإنسان وأساليب حياته وأعماله وطموحاته وفي كل جوانب الحياة اليومية.

ج- **التغير الاقتصادي:** ويشير هذا التغير إلى تكثيف الانتقال الدولي للموارد، وارتباطها بعدد متزايد من المعاملات عابرة الحدود، وتحرير الأسواق ودمجها في سوق واحد، وتزايد تدفقات رأس المال والاستثمارات الأجنبية المباشرة والشركات العالمية كقوة محركة للاقتصاد العالمي، ومؤثرة على الخصائص الاقتصادية المحلية ومنطق تسييرها، وذلك من خلال القبول بالتحولات البنيوية المطلوبة على مستوى السياسات الاقتصادية والتجارية والمالية والأنشطة التحويلية والتقنية والمعلوماتية، بحيث يصبح الهيكل الإنتاجي والمالي للدول مترابط ومتكامل زمانياً ومكانياً فيما يعرف بالاقتصاد الرقمي والتجارة الإلكترونية، والتي تصبح فيها جميع السلع والخدمات قابلة للإنتاج والبيع والتنافس في كل مكان من العالم، إضافة إلى بدء عمل منظمة التجارة العالمية، وتقليص الحواجز التجارية بين الدول لتتحول العلاقات بينها إلى أرضية تجارية ذات اتفاقيات ملزمة وشاملة للعديد من إجراءات الحماية والوقاية والدعم والتعويض والإغراق والمعاملة الوطنية، والتي تعبر عنها منظمة التجارة العالمية، إضافة إلى توفيرها آلية قانونية لحل المنازعات التجارية بين الدول.

د- **التغير السياسي:** ويشير إلى إعادة تحديد نطاق السلطة صعوداً إلى مستويات أعلى من الدولة وربطه بمؤسسات عالمية الأهداف، وتجاوز مفهوم الاستقلال والسيادة إلى مفهوم المشاركة والتفاعلية في الشؤون العالمية والسلام الدولي، وظهور مفهوم المواطنة العالمية أو المتعددة الأبعاد للوطن والعالم بكافة ثقافاته، إضافة إلى إعادة تحديد نطاق السلطة هبوطاً إلى الهياكل والتنظيمات المحلية فيما يعرف بفرضية "التقارب"، والتي نتج عنها تسارع وتفعيل النزعة العلمانية والعقلانية والكفاءة في إدارة الدولة الليبرالية، وتوسيع

المشاركة الشعبية في الحكم، كما أصبحت مفاهيم الديمقراطية والحرية وحقوق الإنسان والمواطنة موضوعات رئيسة في سياسات العالم، بل أنها في الوقت الحاضر هي المد التاريخي الذي تنطلق منه كل رياح التغيير، وتكتسب من قوة الدفع الذاتي زخماً هائلاً يجعل مقاومتها أمراً بالغ إلخطورة، وهذا هو شعار منظمات العالم ومؤسساته وأفراده، سواء كان ذلك على المستوى الداخلي للدول أو محاولة فرضها كمعيار للتعامل فيما بينها.

ه- **التغير الثقافي:** ويشير إلى نشوء شبكات اتصال عالمية تربط فعلاً جميع البلدان والمجتمعات من خلال تزايد التدفقات الرمزية والصور والمعلوماتية عبر الحدود القومية وبسرعة إلى درجة أصبحنا نعيش في قرية كونية، وليصبح النظام السمعي- البصري المصدر الأقوى لإنتاج وصناعة القيم والرموز الثقافية، ومن ثم الاندماج العالمي الأعمق، بإخضاع المجتمعات لحقبة تاريخية ومكانية واحدة ثقافياً واجتماعياً وسياسياً، مما يفرز عبر المجتمعات والحدود حالات توتر وصور شد وجذب بين القوى المؤدية للتجانس الثقافي وبين عمليات التنوع أو اللاتجانس الثقافي، وبشكل عام، هناك أربعة أطروحات مختلفة للعولمة الثقافة، وهي على النحو الآتي:

1- ذوبان الهويات الثقافية في ثقافة كونية واحدة، متحرر من انتماءاته اللغوية والقومية والثقافية.
2- بقاء الخصوصية الثقافية وتعددها، والتي تعني وجود ثقافات تتفاعل لمزيد من التشبث بالهوية.
3- إنتشار "الأمركة" على نطاق العالم، لأنها الدولة التي تميل نحو إيجاد تجانس العالم معها.
4- بروز ثقافة التقنية الحيوية "الجينات"، والتي ستغير نمط حياتنا ووجودنا البشري تغيراً جذرياً.

ومما سبق، نجد أن المتغيرات العالمية المعاصرة شاملة لجميع جوانب حياة الإنسان المعرفية والتقنية والاقتصادية والسياسية والثقافية، وأن كل متغير منها يتضمن جدلاً علمياً وفكرياً وتطبيقياً، بل ويؤثر كل متغير منها في الآخر.

المبحث الأول

العولمة وآثارها على خدمات النقل

ولادة مصطلح العولمة:

كيف ومتى ومن أين جاء مصطلح العولمة...؟ وما هو السياق التاريخي الذي أفرز هذه الكلمة..؟

لابد من الإشارة هنا إلى أن المحللين و الباحثين المنشغلين بالعولمة وقضاياها، لا يتفقون على تحديد واحد لتاريخ نشأتها، ففريق يرى بأنها ظاهرة قديمة قدم التاريخ، عندما تتصدر حضارة ما باقي الحضارات و تقود العالم وإن اختلفت تسمية الظاهرة من حقبة تاريخية لأخرى، وأن الجديد فيها هو انتقال مركزها من نقطة جغرافية إلى أخرى، فشرقاً بدأت بالحضارة الصينية والهندية والفارسية وما بين النهرين وكنعان ومصر القديمة لتنتهي بالحضارة الإسلامية العربية، وغرباً مع الحضارة اليونانية والرومانية ثم الحضارة الغربية الحديثة التي سادت ومازالت منذ ما يسمى بالاكتشافات الجغرافية وإلى اليوم. في هذا التصور العولمة ظاهرة لازمت الإنسانية في كل أطوارها وإن كانت في كل طور تتخذ زياً جديداً [1]. فريق أخر يرى أن العولمة وليدة القرن العشرين، وأصحاب هذا الرأي يختلفون بدورهم في تحديد الفترة وذلك كما يلي:

– منهم من يعود بالظاهرة إلى مؤتمر يالطة المنعقد من 4–11 فبراير 1945، وما ترتب عنه عالمياً من نتائج الحرب الباردة التي انتهت بانهيار المعسكر الاشتراكي.

– منهم من يؤرخ لذلك بأواخر السبعينات وأوائل الثمانينات، بزعامة الرئيس الأمريكي رونالد ريغان ورئيسة الوزراء البريطانية مارغريت تاتشر ودعوتهما لإلغاء كل ما كانت تتسم به الرأسمالية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية من حل وسط تاريخي بين العمل ورأس المال أقيمت على أساسه دولة الرفاهية، وذلك بتقنين

1- حسن حنفي وصادق جلال العظم، 2000، ما العولمة ؟، الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق، ص: 17.

الرأسمالية وقوانين السوق بشكل مكّن الطبقات العاملة بشكل عام من الاستفادة من التقدم في إنتاجية العمل. لهذا يرى أصحاب هذا الرأي أن مرحلة العولمة بدأت بإعلان ضرورة إلغاء هذا التقنين والدخول في نظم ليبرالية جديدة قائمة على أساس تحكم رأس المال تحكماً مطلقاً.

- من الباحثين من يؤرخ للظاهرة ببداية عقد التسعينات وظهور مصطلح النظام العالمي الجديد بعد انهيار المعسكر الشيوعي، واستفراد أمريكا بالعالم، وهم بهذا يؤكدون على أن العولمة بثوبها الجديد أمريكية المولد والنشأة، ولا سيما عندما طالبت أمريكا دول العالم بتوقيع اتفاقية التجارة العالمية بقصد سيطرة الشركات العابرة للقارات على الأسواق العالمية[1].

على كل حال فإن دونالد روبرتسون يقترح جدولاً زمنياً يؤرخ كما يقول لولادة العولمة. يتضمن هذا الجدول المراحل التالية[2]

المرحلة الأولى (مرحلة التكوين):

بدأت هذه المرحلة إبان التوسع الكنسي في بدايات القرن الخامس عشر وكانت حسب اعتقاد روبرتسون مؤشراً لبروز العولمة التي تتحدث عن وحدة الإنسانية والعالم. وبات صياغة العديد من المفاهيم ومحاولة تنميطها على مستوى العالم ممثلة في ببعض الأحداث مثل إنشاء عصبة الأمم، أو الأمم المتحدة، أو صندوق النقد الدولي...إلخ.

المرحلة الثانية (مرحلة ميلاد مصطلح العولمة):

إن مرحلة ميلاد المصطلح تعتبر حدثاً أكثر منها مرحلة، لأنها تتمثل في انتهاء

---

1 - ينظر في ذلك ما يلي :

* بول هيرست، جراهام طومبسون، 2001، ما العولمة ؟ الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم، ترجمة: فالح عبد الجبار، سلسلة عالم المعرفة، العدد 273، الكويت.

* هانس – بيترمارتين ، هارالد شومان، 2003، فخ العولمة ، الاعتداء على الديموقراطية و الرفاهية ، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، العدد 295، الطبعة الثانية، الكويت.

2- مجموعة من المؤلفين، العولمة ظاهرة العصر، عالم الفكر، المجلد 28، العدد2، الكويت، 1999.

عمل منظمة الجات وبدء عمل منظمة التجارة الدولية World trade Organization (WTO) وممارسة أنشطتها.

يرجع ميلاد المصطلح إلى فترة الوفاق التي سادت فترة السبعينات، بعد انتهاء الحرب الباردة التي كانت مشتعلة بين القطبين الرئيسيين في العالم وهما الولايات المتحدة والاتحاد السوفيتي وانتهت بتفكك الاتحاد السوفيتي، مما أدى إلى وجود القطبية الواحدة المتمثلة في السيطرة الأمريكية، واجتياح الإعلام الأمريكي، وامتداد مظاهر الثقافة الأمريكية، والسيطرة المعلوماتية، وأدى أيضاً إلى تزايد الاهتمام بالعولمة وزيادة الحديث عن العولمة بشكل مستمر، حيث ساعدت عملية انتشار المعلومات وإتاحة ووفرة البيانات إلى تقارب الفكر على المستوى العالمي، وفي ذات الوقت زادت عمليات إذابة الفواصل والفوارق والحدود بين الدول حتى أصبح العالم بمثابة سوق واحدة ضخمة ترتبط فيما بينهم بشبكة كبيرة من المواصلات والمعلومات والبيانات.

المرحلة الثالثة (مرحة النمو والتمدد):

هذه المرحلة تتسم بالتداخل والتشابك لأمور الاقتصاد والسياسة والثقافة والاجتماع.. ويصبح العالم مفتوحاً دون وجود للحدود السياسية بين الدول ودون فواصل زمنية وجغرافية.

فالعولمة ظاهرة تتسع كل يوم ويزداد حجمها ويتفرع وتتعدد جوانبها وأبعادها، والقضية التي لا يمكن تجاهلها كما تظن بعض الشعوب.

تعريف العولمة:

أصبحت العولمة من أبرز الظواهر في التطور العالمي على جميع المستويات، المستوى الاقتصادي، والثقافي والسياسي، فهي تقوم على إزالة الحدود الاقتصادية والعلمية والمعرفية بين الدول، ليكون العالم أشبه بسوق موحدة كبيرة يضم عدة أسواق ذات خصائص ومواصفات تعكس خصوصية أقاليمها، كما تعكس المتطلبات التي يفرضها التكامل مع دول أخرى، إن الدخول في العولمة لم يصبح

خيارات، وإنما يصبح ضرورة بفرضها الواقع والتطور العلمي والتكنولوجي، وأيضاً مصلحة الدول ذاتها.

وعن طريق العولمة تصبح شعوب العالم متصلة ببعضها في كل أوجه حياتها الثقافية والاقتصادية والسياسية والدينية.

إن تعريف دونالد روبرتسون يعدُّ من أهم التعريفات وأقدمها، فهو يقول بأن "العولمة هي اتجاه تاريخي نحو انكماش العالم وزيادة وعي الأفراد والمجتمعات بهذا الانكماش".

ويعرف مالكوم واترز- مؤلف كتاب العولمة - العولمة بأنها: "كل المستجدات والتطورات التي تسعى بقصد أو بدون قصد إلى دمج العالم في مجتمع عالمي واحد".

أما كينشي أو هماي فإنه يعتقد أن: "العولمة هي زيادة حجم وجود العالمي المحلي وبما يسمح لاحقاً ببروز المجال العالمي كبديل للمجال الوطني".

ويقول عنها الأستاذ الدكتور إسماعيل شعبان: "العولمة المعاصرة هي حصيلة مركبة، ونتيجة حتمية للتطور العلمي والتقني والمعلوماتي والاتصالي والمواصلاتي المؤتمت والمربوط، الذي أدى إلى زيادة الانتاجية والانتاج الكمي والنوعي الكبير جداً، والذي يحتاج إلى السوق العالمية الكبيرة لتصريفه فيها" (1).

ومن خلال الاطلاع على القاموس نجد بأن العولمة بالإنكليزية Globalization وبالفرنسية Mondialisation.

ويعرف السيد يسين العولمة من خلال تحقيقها بثلاث ثورات "الانتقال من الشمولية والسلطوية إلى الديمقراطية والتعدية؛ واحترام حقوق الإنسان، والثورة القيمة وتعني: الانتقال من القيم المادية إلى ما بعد القيم المادية والثورة المعرفية وهي تتركز في

1- أ. د. اسماعيل شعبان" أبعاد العولمة المعاصرة وأخطارها، مقال في جريدة الجماهير 20-5-2001-حلب.

الانتقال من الحداثة إلى ما بعد الحداثة" [1].

ويقول أيضاً إن: "جوهر العولمة يتمثل في سهولة حركة الناس والمعلومات والسلع بين الدول على النطاق الكوني".

بينما يعرّفها الدكتور جلال أمين بأنها :"ازدياد العلاقات المتبادلة بين الأمم سواء المتمثلة في تبادل السلع والخدمات أو من انتقال رؤوس الأموال، أو في انتشار المعلومات والأفكار، أو في تأثّر أمة بقيم وعادات غيرها من الأمم"[2].

ويعرّف أحد الباحثين العولمة بأنها: "ديناميكية جديدة تبرز داخل دائرة العلاقات الدولية من خلال تحقيق درجة عالية من الكثافة والسرعة في عملية انتشار المعلومات والمكتسبات التقنية والعملية للحضارة... يتزايد فيها دور العامل الخارجي في تحديد الأطراف الوطنية المكونة لهذه الدائرة المندمجة وبالتالي لهوامشها أيضاً" [3].

ويرى الدكتور محمد الأطرش أن العولمة: "هي بشكل عام اندماج أسواق العالم في حقول التجارة والاستثمارات المباشرة وانتقال الأموال والقوى العاملة والثقافات ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق وتالياً خضوع العالم لقوى السوق العالمية، مما يؤدي إلى اختراق الحدود القومية، وإلى الانحسار الكبير في سيادة الدولة، وأن العنصر الأساسي في هذه الظاهرة هو الشركات متعددة الجنسيات[4]".

تم تعريف العولمة على أنها "ديناميكية جديدة ، تبرز داخل دائرة العلاقات الدولية من خلال تحقيق درجة عالية من الكثافة والسرعة في عملية انتشار المعلومات والمكتسبات التقنية والعلمية للحضارة ، يتزايد فيها دور العامل الخارجي في تحديد

1- يسين، السيد :"في مفهوم العولمة"، ملف العرب والعولمة، المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد 2،1998/228،ص5.

2- أمين، د. جلال: "العولمة والدولة"، ملف العرب والعولمة، المستقبل العربي،بيروت،العدد1998/228،ص23.

3- د. نايف علي عبيد، العولمة والعرب" المستقبل العربي، بيوت، العدد 7،1997/221،ص28.

4 – تعريف العولمة للدكتور محمد الأطرش في ندوة العرب والعولمة، بيروت 18-20كانون الأول ديسمبر 1997، المستقبل العربي، العدد 2،1998/228،ص172.

مصير الأطراف الوطنية المكونة لهذه الدائرة المستديمة وبالتالي لهوامشها أيضا" أي إنها تعني الدخول بسبب تطور الثورة المعلوماتية والتقنية والاقتصادية معا في طور من التطور الحضاري يصبح فيه مصير الإنسانية موحداً أو نازعاً إلى التوحد، الذي لا يعني هنا التجانس والتساوي بين جميع أجزاء العالم والمجتمع البشري، ولكنه يعني درجة عالية من التفاعل بين مناطق ومجتمعات بشرية مختلفة ومتباينة وبالتالي ازدياد درجة التأثير والتأثر المتبادلين، ولذلك ارتبط مفهوم العولمة بمفهوم الاعتماد المتبادل " Interdependence".

وقد عرف صندوق النقد الدولي العولمة (1997)" بأنها الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول العالم بوسائل مختلفة منها زيادة حجم وتنوع معاملات السلع والخدمات عبر الحدود، والتدفقات الرأسمالية الدولية وكذلك من خلال سرعة ومدى انتشار التكنولوجيا"

الفرق بين العولمة و العالمية:

يرى الفقيه محمد عابد الجابري بأنه هناك عولمة وهناك عالمية. فالعولمة (Globalization) تعني إدارة الهيمنة، أي هي قمع وإقصاء للخصوصي والذاتي معا، أما العالمية (Universalism) فهي طموح إلى الارتقاء والارتفاع خصوصاً إلى مستوى عالمي". ولاشك في مشروعية الطموح الذي تسعى إليه العالمية بخلاف العولمة التي تهدف إلى اختراق الآخر وسلبه خصوصيته وبالتالي نفيه من العالم[1]. فالعالمية هي تعبير عن مجال قد يكون بعيداً عن السياسة والاقتصاد، بل هي تعبير عن التنوع الثقافي، فهي تعني الاعتراف بالتبادل. بحيث يكون العالم منفتحاً على بعضه مع الاحتفاظ بتنوعاته. ولقد كانت هذه السمة البارزة في الثقافة العربية الإسلامية بشكل خاص؛ إذ هي تعترف بالآخرين وتحترم خصوصياتهم

1 – محمد عابد الجابري، العولمة والهوية الثقافية "عشر أطروحات"، مجلة المستقبل العربي، العدد 228، 1998، ص 14-22.

الثقافية.[1]

فالعالمية إذن لا تعني الهيمنة على الآخرين في أي بعد أو مجال، وإنما يقصد بها التنوع والانفتاح والتعرف على الثقافات الأخرى تماشياً مع الآية القرآنية: "يأيها الناس إن خلقناكم من ذكر وأنثى وجعلناكم شعوباً وقبائل لتعارفوا "[2]

مما سبق يتضح أن العولمة لها عدة جوانب اقتصادية وسياسية وثقافية، وإعلامية ومن المعلوم أن كل صورة من صور العولمة تمثل عولمة بحد ذاتها، وفي ما يلي شرح مختصر لذلك.

جوانب العولمة:

تتمثل جوانب العولمة في الآتي:

أ- **العولمة الاقتصادية:** وتهدف إلى سيادة نظام اقتصادي واحد في منظومة متشابكة من العلاقات الاقتصادية القائمة على أساس تبادل السلع والخدمات والمنتجات والأسواق ورؤوس الأموال، وذلك انطلاقاً من وضع نظام نقدي عالمي والتحكم في حركة رؤوس الأموال خلال البورصات وأسواق المال العالمية، بالإضافة إلى الشركات الأخطبوطية متعددة الجنسيات التي تمثل أهم مظاهر عولمة الاقتصاد؛ حيث تضخمت لاستفادتها من فروق الأسعار ونسبة الضرائب ومستوى الأجور.

ب- **العولمة السياسية:** وتعني في ما تعنيه نقل سلطة الدولة واختصاصاتها إلى مؤسسات عالمية تتولى تسيير العالم وتوجيهه، وهي تعني أيضاً الدعوة إلى اعتماد الديمقراطية والليبرالية السياسية وحقوق الإنسان، وتطال بمزيد من الحريات الفردية،

1- عبد الكريم ألوريكات، العولمة والتفاعل الحضاري، مجلة الصراط، كلية العلوم الإسلامية، جامعة الجزائر، السنة 3، العدد 6، سبتمبر 2002، ص: 148.

2- القرآن الكريم، سورة الحجرات، الآية:13.

وهي بهذا تهدف إلى إنهاء سيادة الدولة، وإزالة الحدود الجغرافية السياسية[1].

ج- العولمة الإعلامية: عرف العالم منذ بداية الثمانينات ثورة تكنولوجية ذات طابع استثنائي تجلى بالخصوص في ما يتعلق بثورة تكنولوجيا الإعلام والاتصال وتطبيقاتها المتعددة في معظم نواحي الاقتصاد ولربما أغلب مشارب الحياة والفكر، وقد نتج عن هذه الثورة التكنولوجية تحولات كبرى، كرست من بين ما كرسته تغليب قيم السوق والليبرالية والخصخصة وغيرها [2].

د- العولمة الثقافية: لقد ارتبط المفهوم الثقافي للعولمة بفكرة التنميط أو التوحد الثقافي للعالم على حد التعبيرات التي استخدمتها لجنة اليونسكو العالمية للإعداد لمؤتمر السياسات الثقافية من أجل التنمية التي عقدت اجتماعاتها في مدينة استكهولم عام 1998[3].

وتتضمن العولمة الثقافية بلوغ البشرية مرحلة لانتقال الأفكار والمعلومات والبيانات والاتجاهات والقيم والأذواق على الصعيد العالمي، وبأقل قدر من القيود والعراقيل والضوابط. فلقد فقدت الدول في ظل العولمة الثقافية القدرة على التحكم في تدفق الأفكار والقيم والقناعات في ما بين المجتمعات والأجيال، وفقدت الدول السيطرة على التداول الحر للأخبار والمعلومات والذي يتم عبر وسائل ووسائط وتقنيات جديدة؛ بحيث أصبح ملايين البشر موحدين تلفزيونياً وتلفونياً ومن خلال البريد الالكتروني وشبكات الانترنت.

وعلى صعيد آخر فإن العولمة الثقافية تعني انتقال تركيز واهتمام ووعي الإنسان من المجال المحلي إلى المجال العالمي، ومن المحيط الداخلي إلى المحيط الخارجي، ففي ظل العولمة الثقافية يزداد الوعي بعالمية العالم بوحدة البشرية،

---

1 - نجاح قدور، المرجع السابق، ص: 14.

2 - نجاح قدور، المرجع السابق، ص: 14.

3 - كمال عبد الغني، المرجع السابق، ص 93.

وستبرز بوضوح الهوية والمواطنة العالمية التي ربما ستحل تدريجيا وربما إلى المدى البعيد محل الولاءات والانتماءات الوطنية[1].

مفرزات العولمة وآثارها:

ويتساءل الدكتور عبد الخالق عبد الله:

"هل العولمة هي ظاهرة حياتية جديدة مرشحة للاستمرار والبقاء أم هي مجرد موضة فكرية طارئة ومصيرها الزَّوال؟ هل هي حركة تاريخية ستستمر في النمو أم هي فقاعة من الفقاعات التي ولدت لتموت؟ ثم إن هناك غموضاً إضافياً فيما يتعلق بإفرازات ونتائج العولمة عموماً فهل العولمة حالة صحية أم مرضية؟ هل هي حركة استعمارية أم تحررية؟ هل ستصبُّ في سياق تحرير طاقات وقدرات الشعوب والمجتمعات أم ستعمل على تعميق التبعية والهيمنة للدول المهيمنة.

هناك الكثير من الآثار الإيجابية للعولمة كما يذكر الأستاذ الدكتور إسماعيل شعبان:

1- ازدياد الاهتمام بمفاهيم حقوق الإنسان والديمقراطية واحترام الرأي والرأي الآخر.
2- ازدياد إمكانية التواصل في العالم وما ينتج عنه من تبادل كبير للخدمات والمعارف، مما يؤدي إلى اندماج العالم وزيادة ارتباطه بعضه ببعض، واتساع دائرة التلاقح الثقافي، مما يقود في نهاية المطاف إلى الإبداع والتطور.
3- تحوَّل العالم إلى قرية كونية صغيرة بحيث يمكنك من خلال أدوات الاتصال المتطور الاطلاع على ما يدور في العالم وفي نفس اللحظة والمرحلة.
4- خلق فرص جديدة لكل المبدعين ليبرزوا على النطاق العالمي، ويكون لهم حضورهم الفاعل كمشاركتهم في شبكة الإنترنيت.

1- بركات محمد مراد، 2002، تأملات نقدية لظاهرة العولمة، مجلة دراسات، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، السنة: 3، العدد، 9، طرابلس. ليبيا، ص: 101.

إن العولمة بفعلها الإيجابي تحتاج إلى جملة من المتطلبات التي يجب التجاوب معها (في البلدان النامية ومنها البلدان العربية) لتحقيق الديمقراطية والمصالحة مع الذات وتطوير الأنظمة السياسية والاقتصادية، وتفعيل السوق العربية المشتركة والتعاون الاقتصادي العربين، وحل للنزعات والأنانية القطرية.

ضمن هذا السياق فإن التجاوب مع متطلبات العولمة في البلدان النامية والوطن العربي ضروري جداً بسبب المشاكل الاقتصادية الصعبة والتي تقتضي معالجتها الاستفادة من الأثار الدولية التي تقدمها العولمة كالحصول على التكنولوجيا ومكافحة الأوبئة والأمراض....إلخ.

إن الآثار الإيجابية للعولمة بالنسبة للدول المتقدمة تتلخص في انتشارها واتساع رقعة سوقها التصريفية، بينما تنحصر هذه الآثار الإيجابية بالنسبة للدول النامية في الاستعداد لهذه العولمة ومحاولة مجاراتها وتطوير البنى الهيكلية السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

أما بالنسبة للآثار السلبية فيمكننا ترتيبها كما يلي:

بالنسبة للبلدان المتقدمة – والتي يزداد فيها الصراع – تكثر في الآونة الأخيرة المظاهرات التي ترفض العولمة كفعل عالمي يحاول طمس الشخصيات الثقافية بدءاً من المصدر، وانتهاءً بالمستهلك وتحوّل الإنسان وبكلّ المقاييس وكافة البلدان إلى مستهلك لكل الأفكار الرأسمالية التي هدفها الأول والأخير هو الربح.

فهدف العولمة الاقتصادية هو سلعنة العالم وتحويل أفراده إلى مجرد مستهلكين للسلع والخدمات التي تروّج على النطاق العالمي.

وكذلك هي الحال بل أكثر خطورة إذا ما قيست بالنسبة للدول النامية التي يزداد فقرها نتيجة انعدام قدرتها التنافسية، وازدياد استغلالها نتيجة الاحتكار التكنولوجي والمالي والمعلوماتي والخدماتي من قبل عدد قليل من الشركات العابرة للحدود.

ومن السلبيات التي تفرزها العولمة بالنسبة للبلدان النامية كالوطن العربي

هو استمرار التبعية بسبب ضعف هيكل الاقتصاد العربي وطمس الهوية العربية كظهور مصطلحات (الشرق أوسطية) وغيرها. لذلك فإن كل البلدان النامية بما فيها العربية مدعوّة – على حد تعبير الدكتور إسماعيل شعبان – إلى العمل ما أمكن على زيادة التكتل، ومحاولة خلق منظمات واتحادات تجمع فيما بينها مصالح مشتركة، بالإضافة إلى المطالبة بإعادة تشكيل المنظمات الدولية وإعادة توزيعها جغرافياً بشكل غير سيادي لدولة واحدة فقط.

وكمثال على محاولة مجاراة العولمة ندرج ما ورد في مجلة الدراسات المالية والمصرفية: "كما ان تحسين وتقوية إدارة المؤسسات المالية المساهمة، وتعزيز آلية السوق وسلوكه، وتحسين نوعية وتوقيت الإفصاح وتقوية الإشراف، استراتيجية شاملة ينبغي على المدى الطويل ان تؤدي إلى خلق حوافز للدول النامية، ودول التحوّل، لمعالجة الفجوات والمشاكل في أسواقها المالية، وتحديد ومعالجة نقاط الضعف في أطرها ونماذجها الإشرافية. فنجاح هذه الاستراتيجية سوف يؤدي إلى إيجاد نطاق دولي متين يساعد على التوزيع العالمي للمدخرات على أفضل بدائل استثمارية متاحة بفاعلية أكثر مما هي عليه الحال الآن، وبذلك نضع أساساً لنمو سليم وطويل الأجل في الدول النامية ودول التحوّل.

إن قيام الوحدة الاقتصادية العربية أو التكتل الاقتصادي العربي أو السوق العربية المشتركة يعتبر ركيزة مواجهة تحديات العولمة لأسباب متعددة منها:

إن التكتل الاقتصادي يساهم مساهمة كبرى في رفع مستوى الانتاجية للاقتصادات العربية وتوسيع قاعدتها، وفي ترسيخ المناخ الاقتصادي الملائم، شرط أن تحسن الدول العربية تطبيق الخطوات الآيلة إلى التقارب الاقتصادي، بل وأكثر من ذلك، فإن الوحدة الاقتصادية العربية في الوقت الراهن لها مضمون آخر تنامت أهميته كثيراً في ظل مسيرة العولمة، وهي القوة التفاوضية المنبثقة عن الوحدة تجاه

الكتل السياسية الاقتصادية أو الدول الكبرى خارجها [1]

ونجد ان هناك ثلاث مؤسسات كبرى دولية تقوم بإرساء قواعد هيكل العولمة وتشرف على تكوين االبنية الساسية لها وهي[2]:

أولاً: منظمة التجارة العالمية World Trade Organization W.T.O

منظمة التجارة العالمية هي أهم المؤسسات المتعلقة بالعولمة والتي تمارس دور رئيسياً في تحقيق وتحويل الاقتصاديات المحلية إلى اقتصاديات مفتوحة مدمجة فعلياً في الاقتصاد العالمي.

لقد أصبحت منظمة التجارة العالمية أحد الركائز الأساسية في نظام العولمة والمشرفة الرئيسية على نظام التجارة في النظام العالمي الجديد.

الهدف المعلن لـ W.T.O هو "المساعدة من أجل تيسير سبل تجارة حرة شفّافة وعادلة". وتزعم انها تقوم بذلك بتجرد وحيادية من خلال رعاية الاتفاقيات التجارية، إدارة المفاوضات التجارية، المساعدة في حلى النزاعات التجارية، مراجعة السياسات الوطنية التجارية، توفير المساعدة للبلدان النامية بخصوص شؤون السياسة التجارية عبر المساعدة الفنية وبرامج التدريب والتعاون مع المنظمات الدولية الأخرى.

وقد حلت منظمة التجارة العالمية محل الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة (الجات) والتي أنشئت عام 1948 كاتفاق متعددة الأطراف، تضع وتنظم إطار عاماً في التجارة الدولية وأصبحت منظمة التجارة العالمية هي المنظمة الرئيسية المسؤولة عن تنفيذ العولمة على المستوى التجاري والاقتصادي، وتضم المنظمة 144 دولة عضواً في W.T.O عام 2002 ما مقداره 97 بالمئة من حجم التجارة

1- أ. باسم غدير غدير" الاقتصاد المعرفي" دار المرساة، اللاذقية 2000،ص35-37.

2- د. طارق عبد الفتاح الشريع" اقتصاديات النقل السياحي" مؤسسة حورس الدولية، 2008، الإسكندرية،ص194.

العالمية. وتجري مفاوضات بشأن انضمام 25 دولة أخرى إلى المنظمة. ثلثا أعضاء WTO" دول نامية".

الخطاب التجاري لـ WTO:[1]

في إطار " توضيح هويتها وشرح شؤونها إلى الجمهور وإلى الإعلام" تزعم WTO تحقيق عشر فوائد في سياق تطبيق النظام التجاري العالمي الذي تريده أو تشرف عليه:

1- يسهم نظام GATT/WTO في إرساء السلام العالمي. فتيسير حركة التجارة يساعد على تحسين أحوال الناس وعلى تحقيق الازدهار. والناس راضون عموماً أقل ميلاً إلى الحرب.

2- يتيح هذا النظام معالجة النزاعات على نحو بناء. عُرض على WTO منذ عام 1995 قرابة مائتي خالة نزاع. ولولا المعالجة البناءة والحكيمة لقاد بعضها إلى صراعات سياسية جدية.

3- النظام المستند أو المبني على قوانين وقواعد، وليس على القوة يجعل حياة الناس أسهل وأيسر. فالقرارات في WTO تتخذ بالتوافق ويجري تصديق الاتفاقيات من قبل كل برلمانات الأعضاء، وهذا ينطبق على البلدان الغنية والفقيرة على حد سواء. وعلى هذا النحو يتوفر أمام البلدان الصغيرة هامش كبير لعقد صفقات أقل غبناً.

4- تسهم التجارة الحرة في خفض كلفة المعيشة. كل الناس يستهلكون، وتؤثر السياسات التجارية على أسعار المأكل والملبس. ففرض الحماية الاقتصادية يؤدي إلى ارتفاع الأسعار. بالمقابل يخفض نظام WTO العالمي الحواجز التجارية عبر التفاوض وينتج عنه تخفيض تكاليف الإنتاج، ثم تخفيض أسعار البضائع والخدمات، وفي النهاية تخفيض كلفة المعيشة.

1- تأليف ريتشارد بيت وآخرون، ترجمة شوكت يوسف" الثالوث غير المقدّس" وزارة الثقافة ن الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق2007.ص211-212.

5- يقدّم النظام للمستهلكين خيارات أكبر وسلسلة خيارات أوسع من حيث النوعية. كما تنفتح إمكانية تحسين جودة المنتج المحلي من خلال منافسة المنتج المستورد.

6- التجارة ترفع المداخيل. يؤدي خفض الحواجز التجارية إلى زيادة النشاط التجاري، وبما يسهم في زيادة الدخل الوطني والشخصي. فتقدّر WTO بأن "جولة الأرغواي" لعام 1994 الخاصة بالصفقات التجارية قد حقّقت زيادة في الدخل العالمي تراوحت بين 109 و510 بليون دولار.

7- التجارة تحفز النمو الاقتصادي، وهذا يعني زيادة في فرص العمل. صحيح أيضاً أنه تضييع بعض فرص العمل حتى عندما تتوسع التجارة. لكن بعض البلدان تكون أفضل من بعضها الآخر في تصحيح أوصافها. وهذا البعض الآخر سيفقد الفرصة ما لم يتخذ سياسة فعّالة.

8- المبادئ التجارية الأساسية تجعل النظام أكثر فاعلية من الناحية الاقتصادية وتخفض التكاليف.

9- النظام يحمي الحكومات من المصالح الضيقة.

10- النظام يشجّع الحكومة الصالحة، في ظل قوانين WTO.

ثانياً: صندوق النقد الدولي:

تم إنشاء هذا الصندوق بموجب اتفاقية "بريتون وودز" التي عقدت في يوليو 1944. تتخلص وظيفة الصندوق في دعم استقرار أسعار الصرف بين الدول الأعضاء. وأيضاً التنسيق بين نشاط الصندوق ونشاط البنك الدولي. لخدمة الاقتصاد العالمي، وبالتالي يسهم الصندوق في دعم اتجاهات العولمة.

ثالثاً: البنك الدولي:

هو أحد مؤسسات اتفاقية "بريتون وودز" التي وقعت في يوليو 1944، وقد جاء إنشاء البنك الدولي للحاجة إلى رأس المال لتمويل أعمال إعادة البنك والتعمير لما دمرته الحرب العالمية الثانية وتنمية اقتصاديات الدول المختلفة، ثم أعطي البنك حق منح أو ضمان القروض التي تقدم لمشروعات تحقق أغراضه.

العولمة وانعكاساتها على صناعة النقل السياحي

للعولمة بأبعادها المختلفة أثر واضح في السياحة العالمية وبخاصة ما أفرزته من تقنية متقدمة ممثلة في المعلومات وثورة الاتصالات والمواصلات، وأثر ذلك على تيسير سبل السفر والسياحة للمسافرين والسياح. والجانب الاقتصادي للعولمة وما شهده من تدفق لرؤوس الأموال وزيادة في حجم الاستثمار العالمي مثل بيئة خصبة للاستثمار في صناعة السياحة، مما سهل بوجود مقومات السياحة بأنواعها المختلفة، وقد هيأ ذلك بيئة مناسبة أمام زيادة عدد السائحين على المستوى العالمي.

وفي الأدبيات الغربية فإن العولمة تعني زيادة درجة الارتباط المتبادل بين المجتمعات الإنسانية من خلال عمليات انتقال السلع ورؤوس الأموال، وتقنيات الإنتاج، والأشخاص والمعلومات. والعولمة تجاوزت الحدود الإقليمية للدول إلى العالم بأسره في جميع المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية والثقافية والتكنولوجية والقانونية والإنسانية محفزة بقوة الاقتصاد ومدفوعة بالتقنية الرقمية في مجال الحاسب والاتصالات، حيث أن ظهور نظام ثقافي عالمي يرى أن الثقافة العالمية ولدت بسبب أنواع من التطورات الثقافية الاجتماعية مثل وجود الأطباق الفضائية وظهور نمط عالمي للاستهلاك السلعي، وانتشار نمط عالمي للباس والرياضة والسياحة العالمية.

وتعد السياحة من أبرز وسائل العولمة وأدواتها، لأن العولمة بجميع جوانبها ومكوناتها ومقوماتها وأبرزها التكنولوجية والمعلوماتية استطاعت تقليص عاملي الزمان والمكان من خلال السرعة واختصار الوقت واختزال الجغرافيا، لذلك أصبحت السياحة أسرع وأيسر وأسهل من أي وقت مضى.

وللعولمة أثر في السياحة كغيرها من الأنشطة الإنسانية لتصبح اليوم أهم ظاهرة اقتصادية يشهدها العالم، أي إن السياحة ضرورة في عالمنا المعاصر، فهي جسر عابر وناقل من خلال عبور الاقتصاد الوطني، بل والعالمي من وضع معين إلى أوضاع أفضل وأرق وأحسن، وتأثير كل من توظيف العاملين، زيادة الناتج القومي، زيادة الدخل القومي، تحسين ميزان المدفوعات، تطوير هيكل الإنتاج الوطني، زيادة العائد والمردود السيادي، تطوير الثقافة الوطنية، تحسين أوضاع المستقبل.

كما تشير الدلائل إلى أن عدد السياح المتوقع تنقلهم بين أماكن مختلفة من العالم سترتفع من (564) مليون سائح عام 1995 إلى (1561) مليون سائح عام 2020 أي بزيادة سنوية قدرها (4.3 %). وتعتبر السياحة بنوعيها الدولية والداخلية أكبر صناعة في العالم، حيث بلغ حجمها الإجمالي 3,4 تريليون دولار أمريكي عام 1995 م ، وتستخدم بصورة منتظمة ما لا يقل عن 225 مليون شخص، وتنتج ما يقدر بنسبة 2.11 % من الناتج الإجمالي العالمي ، وقد ساهمت في عام 1995 بما لا يقل عن 637 بليون دولار أمريكي في إيرادات الضرائب الحكومية، وقدرت الاستثمارات في مشروعاتها الجديدة في ذلك العالم بحوالي 693 بليون دولار أمريكي.

أصبحت السياحة كأكبر صناعة يشهدها العصر" صناعة بلا مداخن "، "صناعة الإنترنيت"، "عصر الويب Web"، "سياحة رقمية أو تقنية"، "أو سياحة معلومات"، "ثقافة بدون جامعات"، "ودبلوماسية بدون بروتوكول") .... إلخ، ووفرت العديد من الفرص الوظيفية غير المسبوقة، وهذه الأهمية لصناعة السياحة

جعلها تتطلب قدرات ومهارات ربما لم تكن تطلبها سابقاً ، وبالتالي أدت إلى زيادة المسؤولية على برامج التعلم والتدريب السياحي الكترونياً لتستجيب للتحويلات السريعة والمتلاحقة التي تطرأ على صناعة السياحة والتقنية المستخدمة فيها، واحتياجات العملاء ومتطلبات العصر الرقمي.

ومن مزايا العولمة :

1- انفتاح الأسواق المحلية على بعضها لتصبح سوقاً عالمية واحدة.

2- تسريع تطبيقات التقنية الحديثة في شتى المجالات.

3- سرعة الوصول إلى المعلومات التي يحوزها الآخرون وتوظيفها لأغراض متعددة.

ويلاحظ أن العولمة وما أثرت به زيادة التبادل الاقتصادي والثقافي والاجتماعي والسياحي بين بلدان العالم، وزيادة دوران رؤوس الأموال، والتقدم التقني، ساعد على سهولة السفر والاتصال بين بلدان العالم وشعوبها، والعولمة السياحية هي أحد الأبعاد الرئيسية للعولمة الكونية، إذ إن أهم سمات العولمة التقدم الهائل في الاتصالات والمواصلات اللذين مكنا من سرعة انتقال البشر إلى أي مكان في العالم.

والسياحة المعاصرة على كل المستويات المحلية والإقليمية والدولية، في ظل العولمة، يتهددها ويعوق حركتها وانسيابها الكثير من الأخطار والمعوقات، لذا فإن الأمن هو شرط بقائها ونموها الأساسي.

ولقد أثرت العولمة إيجابياً على السياحة من خلال سعيها لدمج العلاقات الاقتصادية وزيادة التدفقات بين بلدان العالم والتقدم في مجال المواصلات والاتصالات ما سهل تنقل الأفراد بين دول العالم .

❖ أثر العولمة على صناعة النقل السياحي:

نجد أن النقل السياحي يمثل أحد الركائز الأساسية التي يقوم عليها البرنامج السياحي، لأن النقل السياحي من أهم العناصر التي تعتمد عليها صناعة السياحة، بالإضافة إلى العناصر الأخرى مثل البنية الأساسية وأماكن الإقامة والمزارات والخدمات والتسهيلات وغيرها من المكونات التي تعتمد عليها العملية السياحية.

فيتضح أنه نتيجة للعولمة وانفتاح الدول على بعضها البعض زادت الأعداد السياحية فبدأ الوكلاء السياحيون في البحث عن مقاصد سياحية جديدة لتفي باحتياجات السائحين خاصة وأنه يلاحظ ان السياحة دمرت مقاصد كثيرة في منطقة البحر المتوسط.

ومما سبق يتضح أن المقاصد السياحية الجديدة سوف تحتاج إلى وسائل نقل سياحية تفي باحتياجات السائحين وبالتالي تحتاج هذه الوسائل إلى بنية أساسية في هذه المقاصد.

أيضاً من آثار العولمة على النقل السياحي هو محاولة تحويل العالم إلى قرية صغيرة، فمثلاً تقوم إسبانيا الآن بتحضير دراسة لإنشاء خط قطار في مصر بربط بين الإسكندرية وأسوان بسرعة 300 كم/ سا، وبالتالي يتم تطوير وربط السياحة بين الشمال والجنوب عن طريق النقل البري (القطارات).

أيضاً من آثار العولمة ازدياد اعداد المطارات وخاصة السياحية، فزيادة الإقبال على السفر عن طريق النقل الجوي، سواءً الداخلي أو الخارجي نتيجة زيادة الأعداد السياحية لظهور مقاصد سياحية جديدة ، جعل هناك حاجة ماسة لإنشاء العديد من المطارات خاصة في المدن السياحية.

كما أنه من الصفات الرئيسية لصناعة السياحة في القرن الحادي والعشرين (القرن المعلوماتي) هي:

1- ستأخذ العمليات السياحية المختلفة الصفة العالمية، وذلك لإزالة الحواجز النفسية والحدودية واللغوية بين سكان الأرض، مثل (الجماعة الاقتصادية

الأوروبية).

2- سيكون للتقنية الحديثة دور قوي في تحديد الأماكن التي سيزورها السياح في أقاليم العالم المختلفة خاصة إذا كانت تلك الأقاليم تتمتع بتقنيات مثل (الدول الصناعية، أمريكا، أوروبا، اليابان، .... إلخ) .

3- ستتميز العمليات السياحية المختلفة بالسرعة في النقل والخدمات.

4- سيلجأ سكان الكرة الأرضية إلى استخدام شبكة الانترنت في تسوقهم السياحي، وفي اختيارهم للفنادق والخدمات السياحية المختلفة، وسيبحث السياح عن مناطق المغامرة والاستكشاف.

5- سيتطور الوعي البيئي السياحي الالكتروني عند سكان العالم.

6- سيتجه نظر المهتمين بالسياحة الالكترونية إلى أبعد من حدود الأرض، وسيتطلعون إلى ولادة السياحة الفضائية.

هكذا بالإضافة لعوامل العولمة المؤثرة في السياحة الالكترونية هناك مجموعة من العوامل الأخرى المؤثرة أيضاً في السياحة الالكترونية في الربع الأول من القرن الحادي والعشرين، نذكر ما يلي:

1. العامل الاقتصادي:

- استمرار النمو الاقتصادي العالمي وبروز أقاليم اقتصادية عالمية جديدة، مثل شرق آسيا، والصين والهند، والبرازيل، واندونيسيا، وروسيا.....
- تحقيق الانسجام بين العملات المختلفة بدول العالم، مثل (التعامل الأوروبي بالعملة الأوروبية الموحدة " واليورو") مما ينعكس ذلك على السياحة الدولية في جوانب عديدة.

2. **عامل التقنية (الإنترنيت):**

تطور تكنولوجيا المعلومات وتقنيات الإرسال والاستقبال فيها وكذلك تطور وسائل المواصلات المختلفة وهذا ما ساعد على:

أ- التقريب الجغرافي بتقليل المسافات الجغرافية بين الشعوب وتعريفها ببعضها

البعض أكثر فأكثر، مما جعل الكرة الأرضية قرية كونية صغيرة ، تتضاءل أبعادها يوماً بعد يوم .

ب- التقريب البشري، بربط أجزاء العالم القريبة والبعيدة منها ببعضها البعض وبكل سرعة، فمثلاً تنقل طائرات (الجامبو) الأمريكية (747) لشركة PANAM لوحدها وبمعدل (400) مسافر على الطائرة الواحدة في الرحلة الواحدة ولذلك تزداد الطلبات على الطائرات المدنية بشكل كبير.

ج- تطور التكنولوجيا المصرفية "الالكترونية"، سواء للتبديل، أو المحاسبة، أو الصرف، أو الحفظ، أو التمويل، خدمات مصرفية متعددة، والبطاقات الذكية، والنقود الرقمية، والتوقيع الالكتروني..... إلخ.

د- كذلك الربط التجاري السريع عبر شبكة الويب.

ه- الربط الإعلامي والاتصالي.

و- تعريف الشعوب بمستويات بعضها العلمية والتكنولوجية، والفنية والطبية والسياحية..... إلخ، عن طريق مستوى السلع المصنعة لدى كل منها ومبادلتها على أسواق الشعوب السياحية الأخرى، وعن طريق التلفزيون التفاعلي (التلفزيون الرقمي، والفضائية، والانترنيت الإعلاني. إلخ.

ز- التسويق على صفحات ويب web ضمن شبكة الإنترنيت Internet يتيح للمستعملين الاطلاع على عناوين وأسعار الخدمات الأكثر انتشاراً مثل المصارف والفنادق والمسارح ووكالات السفر، مع توفير إمكانية الحجز وقطع التذاكر.

ح- كما تتحمس شركات الطيران كثيراً لفكرة بيع التذاكر السفر إلى المستهلك مباشرة عن طريق الإنترنيت، من أجل حسم العمولة التي يتقاضاها وكلاء السفر وهي مرتفعة في بعض الدول وتبلغ نسبتها في الولايات المتحدة مثلاً 10% من قيمة التذكرة. وبلغت نسبة تذاكر السفر المباعة عبر الإنترنيت في الولايات أقل من 1% من إجمالي تذاكر السفر المباعة السنة الماضية،

مع توقع أن تصل النسبة 1.5 هذه النسبة.

ط- كما أن تطور المواصلات وخاصة الحديدية المكهربة لها آثار إيجابية في تطوير السياحة الداخلية الدولية سواء أكانت اقتصادياً، اجتماعياً، ثقافياً، حضارياً، وبيئياً، وسياسياً،...... إلخ.

والمواصلات في عصرنا بالغة الأهمية حين قال عنها أحد المفكرين " أن هناك ثلاثة عوامل تخلق أمة عظيمة وتبعث فيها الرخاء والازدهار، وهي تربة خصبة ومعامل منتجة وجهاز نقل كفء".

ويقول لينين: "على الاقتصادي أن ينظر في اتجاه التكنولوجيا، وإلا سيكون متخلفاً لا محالة".

3. **عامل السياحة المستدامة والبيئة:**

والتي تعني قابلية المكان السياحي للبقاء في ساحة المنافسة تجاه الجديد في عالم السياحة التي تتمتع بقوة جذب محبي الاستطلاع وقابلية البقاء لأمد طويل الأجل محافظاً على المزايا الثقافية ومتوازناً مع البيئة بكافة عناصرها.

4. **عامل الصحة والسلامة:**

من المواضيع الهامة التي تهم المسافرين الدوليين، كما أن الأمن وسلامة السائح تعد من المواضيع الهامة جداً بالنسبة للمسافر والسائح الدولي .

5. العامل السكاني:

ازدياد أعداد فئة كبار السن من سكان العالم، تراجع تطلع الإنسان في الغرب إلى امتلاك مسكن (بيت) دائم مما يؤدي إلى توفر أموال أكثر بيد الفرد لإنفاقها في السياحة....

6. **العامل السياسي:**

قيام كثير من دول العالم بإلغاء القيود المفروض على السفر فيما بينها، مما سنعكس إيجاباً على دعم وتنمية السياحة الدولية.

7. **الوعي الاجتماعي والبيئي والحضاري للقضايا البيئية:**

أي ضرورة اعتبار أن الأرض بيت جميع المخلوقات الحية التي تعيش عليها ولها جميعاً حق المشاركة في الحياة الطبيعية عليها ، وإن الإخلال بتوازنها هو إخلال بتوازن الحياة **يقول جان جاك روسو** : " **عودوا إلى الطبيعة فإنكم تجدون فيها جذوركم** ".

8. **العامل الثقافي التاريخي الإعلامي:** الذي يزيل الحواجز النفسية بين الدول.
9. **الهيئات والمنظمات السياحية المعنية بالسياحة:** لعبت دوراً حيوياً ومهماً في كافة جوانب النشاط السياحي والفندقي.

بفضل ما تقدم يمكننا القول أن العولمة بأبعادها المختلفة كأحد العوامل المؤثرة في السياحة وما ارتبط بها من تقدم تقني وزيادة انتشار شبكة المعلومات الدولية والانترنت واتجاه حجم المشتركين فيها للزيادة على المستوى العالمي قد ساعد على زيادة تعريف الأفراد بالعالم ومثل أحد أسباب لزيادة السفر والسياحة بين بلدان العالم.

❖ تأثير العولمة على صناعة النقل:

وللعولمة إيجابيات عديدة على صناعة النقل، فهي تعمل على إيجاد نوع من التعاون الدولي، يتم عن طريق التعاون الإقليمي أولاً، فمثلاً إذا تم التعاون بين مصر وباقي الدول العربية، وتم تطوير الطرق ووسائل النقل المتعددة إلى البلاد العربية والإفريقية مع خفض الرسوم الجمركية على الشاحنات والسيارات سيكون لهذا أثره الإيجابي والفعال في زيادة الحركة السياحية بين الدول العربية مما يعتبر أثراً إيجابياً للعولمة.

وأيضاً من الأثار الإيجابية هو التعرف على المتطلبات من السلع والخدمات وعلى القوانين الحاكمة للأسواق لتكثيف الوجود المصري في الدول الأفريقية" الكوميسا" كأفضل أسواق ملائمة للمنتج السياحي المصري.

وقد أثرت أيضاً العولمة على الشعوب من الناحية الثقافية والاجتماعية من

حيث تأثير ثقافة مجتمع ما على باقي المجتمعات وبالتالي تتغير الناحية الاجتماعية لهذا المجتمع سواء للأفضل او للأسوأ.

إن ما يشهد العالم من تطور تقني وعلمي كبير ومتسارع سوف يسهم ليس فقط في تسريع عمليات التفاعل والتحول في العالم، بل إنه سيخلق عالمها الذي تريده أيضاً. فالأقمار الصناعية وشبكات الاتصال الدولية تمكن اليوم أي فرد من العالم الاتصال الفوري بأي شخص أينما كان دون الحاجة إلى إقامة بنية أساسية للاتصالات على الأرض بالقرب من المرسل أو المستقبل. وكذلك تمكن الناس في جميع انحاء الكرة الأرضية من التعرض بانتظام لطائفة واسعة من المظاهر الثقافية.

إن الدول المتطورة تحاول استخدام العامل الثقافي في إطار العولمة بهدف تطوير العلاقات التي تربط بين الأمم والشعوب وتوسيعها. وهي تعمل على تحريك العالم باتجاه لغة مشتركة هي لغتها على حساب لغات الأمم والشعوب الأخرى، ومعايير مشتركة في مجالات الاتصالات هي معاييرها، وبرامج إذاعية وتلفزيونية وموسيقية مشتركة هي برامجها، فكل فرد الآن يستطيع أن يتلمس المظاهر الثقافية للعولمة وأن يشاهدها في وسائل الإعلام، ويتذوقها في الطعام والشراب ويلمسها في اللباس والمنتجات التي يشترها.

الفصل السادس عشر

منظمة التجارة العالمية
وأثرها على
خدمات النقل

1-اتفاقية الجات:

سيتم إلقاء الضوء على هذه الاتفاقية وما ينتج عنها من تأثيرات على قطاع الخدمات كالسياحة.

نشأة الجات:

في 30 أكتوبر 1947، وقعت 23 دولة على الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة "The General Agreement On Tariffs And Trad" "GATT"

وبدأ سريانها في أول يناير 1948، وتضمن أحكاماً خاصة بتحرير التجارة الدولية.

إن جولة "الاوروجواي" تعتبر أهم الجوالات التي شهدتها "الجات" لأنها شملت معظم جوانب التجارة الدولية في السلع وتم الاهتمام بموضوعات جديدة في تلك الجولة أهمها "قطاع الخدمات في التجارة الدولية حيث تعتبر السياحة إحدى هذه الخدمات "حيث تم إضافة قطاع الخدمات إلى اسم الاتفاقية وتغيرت (GATTS) ومن أهم النتائج التي تم التوصل إليها في الجولة هي إنشاء المنظمة العالمية للتجارة W.T.O.

إن الجاتس ليست اتفاقية تجارة حرة ولكن أداة إلى التجارة في الخدمات دون تمييز وهي أيضاً لا تعني التحرر السريع والكامل. لكن هي الطريق إلى التحرير لأنها لا تدخل في الأمور السياسية ولا الاقتصادية للدول إلا إذا كان هناك عدم مساواة بين موردي الخدمات المحليين والخارجيين.

وهي لا تتعامل مع القيود التي تؤثر على السياحة والسفر مثل الإجراءات التي تخص الحدود والضرائب المفروضة على المغادرين... وذلك على الرغم من هدفها إلى تحرير السياحة.

ومما سبق يتضح أن الجاتس هي المتغير الذي ذكر السياحة بشكل واضح سواء كانت الأشياء الخاصة بالسياحة، خاصة بشكل مباشر أو غير مباشر.

أيضاً كل دولة موقعة على الجاتس عرضت جداول بالالتزامات التي تحدد قواعد تجارتهم الدولية لكل قطاع خدمي وهناك 10 دول أضافوا جداول لالتزامات

الخدمات السياحية أكثر من أي قطاع خدمي آخر.

وقد أعطت الجاتس حلولاً للمشاكل التي توجد في قطاع السياحة خاصة للبلاد النامية.

ولم تتطرق الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATTS) لقطاع السياحة مباشرة وإنما اعتبرت أن العمل السياحي له حرية الحركة ولا بعمل إلا في ظل حدود مفتوحة، وأن كل أحكام الاتفاق العام للتعريفات والتجارة ستطبق على قطاع السياحة وذلك لتداخل العلاقات الأخرى.

فدخلت أنشطة السياحة تحت خدمات أخرى فنجد:

"خدمات بيع تذاكر السفر وتسويقها وخدمات نظام الحجز الآلي ضمن خدمات النقل الجوي"

- خدمات الترفيه والمتاحف ضمن خدمات التسلية والثقافة والرياضة.
- خدمات تأجير السيارات والنقل البحري والجوي والنهري ضمن خدمات النقل.
- أدخلت خدمات تأجير المساكن دون النص على جنسية المستأجر ضمن الخدمات العقارية.
- خدمات المؤتمرات ضمن خدمات الأعمال الأخرى.

نجد أنه تشتت الخدمات المرتبطة بأنشطة السياحة على عدد كبير من القطاعات التي غالباً ما تدخل في الاختصاصات الإدارية لجهات أخرى غير الجهات المنظمة لأنشطة السياحة".

وضعت الجاتس قيوداً تحد من التأثيرات على تحرير خدمات السياحة والسفر منها، استبعاد بعض الأنشطة الخدمية من نطاق الاتفاقية مثل حقوق المرور في مجال خدمات النقل الجوي الذي يؤدي إلى التأثير السلبي على حجم حركة المسافرين عبر دول العالم نتيجة لتقييد المنافسة بين شركات الطيران.

واشتملت اتفاقية الـ GATTS على 4 قطاعات فرعية خاصة بالسياحة والسفر

المرتبطة بالخدمات Tourism and Travel related services, TTRS وهذا التحديد بناء على توصيف الجاتس هي:

- الفنادق والمطاعم متضمنة خدمة الكاترينج (Catering).
- وكالات السياحة ومنظمي الرحلات.
- خدمات الإرشاد السياحي.
- خدمات أخرى وهي كل ما يتصل بالانتقالات والمواصلات والنشاطات الخدمية الأخرى مثل خدمات التسويق والترفيه والخدمات الرياضية والثقافية وخدمات متنوعة".

2- نطاق تطبيق اتفاقية تجارة الخدمات على السياحة

أولاً: مشكلات التطبيق:

إن تطبيق اتفاقية تجارة الخدمات (الجاتس)على السياحة يثير عدة مشكلات، من أهمها ما يلي:

- مبدأ "الدولة الأولى بالرعاية" يستحق التأمل، لأنه ينطوي على معنى إعطاء أهمية متساوية لقطاعات السياحة الدولية والداخلية، الأمر الذي قد يترتب عليه بعض المشاكل في التطبيق، فما يجب التنويه إليه أن بعض الدول لا تزال تتبنى كثيراً من المحددات النقدية أو الجمركية، أو بالنسبة لإجراءات الدخول.
- كما أن تطبيق مبدأ النهي عن الإغراق Prohibition of Dumping السائد في التجارة الدولية يمكن أن يؤدي إلى مشكلات، فما يسود السياحة من مبدأ عرض منتج واحد بأسعار مختلفة في وقت معين في بعض الدول، هو مبدأ واسع الانتشار ومسلم به. وكذلك فإن هناك أسعاراً مختلفة لمجموعات متباينة من العملاء في السياحة.
- أن مبدأ عدم السماح بالدعم الحكومي للتجارة الدولية يحتاج إلى معالجة خاصة في السياحة. فبالرغم من أن هذا الدعم يؤدي إلى الإخلال بالمنافسة، فإنه يبدو

من الصعوبة بمكان الاستغناء كلية عن الدعم الحكومي في السياحة: إما في صورة حوافز مالية أو ضريبية للتنمية، أو صورة التنشيط السياحي والدعاية على المستوى القومي بمعرفة جهاز السياحة الرسمي التابع للدولة.

ويجب عدم إغفال الاتجاه الجديد نحو تغلغل القطاع الخاص في التنشيط السياحي، أي أن يشارك الدولة في الانفاق على دعم الصورة السياحية للدولة في الخارج، وتنشيط الحركة السياحية من الأسواق الخارجية إلى دولة المقصد على المستوى القومي. وفضلاً عن ذلك، فإن ثمة اتجاهاً واضحاً في الدولة النامية نحو إعطاء دور أكثر فعالية للقطاع الخاص في التنمية السياحية، أما في الدول المتقدمة فإن السياحة نشأت أصلاً في كنف القطاع الخاص.

وقد عقدت منظمة أسترو، Astro (اتحاد المؤسسات التجارية الوطنية في الدول النامية، وهي منظمة فنية مقر أمانتها العامة مدينة لويليانا بكرواتيا) بالاتفاق مع كل من منظمة الأونكتاد ومنظمة السياحة العالمية- مؤتمر عن "أثر صناعة السياحة في توسيع قاعدة التعاون التجاري بين دول النامية "بمدينة ليماسول بقبر في الفترة من10-13 أكتوبر 1988. وقد حضره ممثلو خمس وأربعين دولة، وأسفر عن نتائج طيبة تمثلت في اعتراف الدول النامية بأهمية صناعة السياحة في دعم التجارة الدولية، وتوسيع قاعدة التعاون المثمر بين الدول المختلفة، وبوجه خاص المتجاورة جغرافياً.

ولا شك أن العالم الذي يعيش الآن عصر "ثورة الخدمات" وعصر وقت الفراغ، قد شهد بالفعل تبوأ صناعة السياحة عرش جميع الصناعات، بحيث أصبحت الصناعة الأولى في العالم. ويقول في ذلك عالم المستقبليات الأمريكي هيرمان كان- مؤلف كتاب (العالم سنة 2000)، وكتاب(العالم في المائتي سنة التالية) والذي نشر عام 1996: "إن السياحة ستصبح صناعة المستقبل، وستحتل قبل نهاية القرن العشرين رأس قائمة الصناعات الرئيسية في العالم"، وهذا هو ما أيده عالم المستقبليات ألفن توفلر في مؤلفه الموجه الثالثة، الذي نشر عام 1980.

ثانياً: مجال تطبيق "الجاتس":

تجدر الإشارة إلى أن التجارة الدولية في الخدمات يسودها كثير من إجراءات المعاملة غير العادلة، فضلاً عن إجراءات الحماية ونقض الشفافية. ففي السياحة تؤثر المحددات المفروضة في أعمال الشركات السياحية بأشكال عديدة مثل:

- قدرة الشركات على تحريك العاملين إلى دولة أجنبية (انتقالات العاملين بين الفروع المختلفة للشركات).
- إنشاء وإدارة الفروع بالخارج.
- إتمام المدفوعات النقدية والتحويلات.
- استخدام العلامات التجارية، وغير ذلك.

وحتى مع تنفيذ كل ما تطلبه الدولة من إجراءات لممارسة أعمال فيها، فإنه قد يمتنع عن المنشأة السياحية الأجنبية (كفندق أو شركة سياحية أو مطعم أو شركة نقل) ممارسة أعمالها إذا ارتأت الدولة أنها ليست في "حاجة اقتصادية" إلى هذا النوع من الأعمال.

ولذلك فإن الجاتس تهدف إلى القضاء على هذا النوع من بيئة التجارة غير الواضحة المعالم، عن طريق:

- التعريف بالالتزامات أو القواعد العامة لممارسة التجارة بصورة واضحة مثل: النفاذ إلى السوق– المعاملة الوطنية– الدول الأكثر رعاية.
- تحديد وسائل توريد الخدمات أو أنواع اتفاقيات الخدمات التي تنطبق عليها تلك القواعد.
- الطلب إلى الدول الأعضاء أن تحدد إجراءاتها، مع تحديد تعهداتها التي تتفق مع التزاماتها أو قواعدها العامة.

ومع أن الاتفاقية تتضمن تغطية كاملة وتنطبق على كل القطاعات الخدمية، فإن تطبيقها على قطاع السياحة يعني ما يلي:

- إن منظمي الرحلات والفنادق وشركات السياحة والسفر في مختلف الدول

يستطيعون مد عملياتهم إلى الدول الأخرى.

- تسهيل عملية الفرانشايز (الاستغلال الاسم التجاري) في الفنادق، وعقود الإدارة، واتفاقيات المساعدة الفنية، والتراخيص وبراءات الاختراع.
- أن شركات الخدمات الجنبية تستطيع بيع خدماتها بنفس الشروط وتحت نفس الظروف السائدة بالنسبة لشركات الخدمات الوطنية.
- يمكن لهذه الشركات أن تنقل عامليها إلى أية دولة أجنبية للعمل فيها دون قيود.
- أن الشركات يمكنها ان تنفذ تحويلاتها الدولية ومدفوعاتها وفقاً للاتفاقيات السارية دون قيود.

ثالثاً: الخدمات السياحية طبقاً لاتفاقية "الجاتس":

يمكن النظر إلى مكانة الخدمات السياحية في اتفاقية "الجاتس" من الزوايا التالية:

1- الأهمية الاقتصادية للسياحة:

تتبلور الأهمية الاقتصادية للسياحة في القيمة الدولية للتجارة في الخدمات السياحية، والتي تظهر في الإيرادات من السياحة الدولية. وطبقاً لتقديرات منظمة السياحة العالمية فإن جملة الايرادات من السياحة الدولية (غير متضمنة إيرادات النقل الجوي) في سنة 1993 بلغت 32% من حجم صادرات الخدمات التجارية، والتي تشكل الدول النامية منها نسبة تزيد على 35%، وبلغت 39% في عام 1995، و43% في عام 1997.

وبذلك تكون السياحة هي أكبر قطاع خدمات، فضلاً عن كونها أكبر بند من بنود حركة التجارة الدولية، إذ تمثل نسبة 6’5% من حجم التجارة الدولية عام 1996.

2- تحديد نطاق الخدمات السياحية:

تنظم، الجاتس، الخدمات التي يوردها الأشخاص الطبيعيون والأشخاص الاعتباريون إلى أشخاص طبيعيين او اعتباريين في الدول الأخرى، وبمعنى أوضح إلى المسافرين والسائحين والمنشآت والشركات التي تتعاون في السياحة عبر حدود

الدول. ولاشك أن توريد الخدمة يتضمن إنتاجها وتوزيعها وتسويقها وبيعها وتسليمها. ولذلك فقد أشارت اتفاقية الجاتس إلى ما يسمى بالخدمات المتصلة بالسياحة والسفر Tourism and Travel Related Services (TTRS)، وهي القطاعات الأخرى المتصلة بالأعمال والاتصالات والتشييد والتوزيع والتعليم والبيئة والتمويل والصحة والترويح والثقافة والرياضة والنقل. وفي داخل هذا التقسيم فإن القطاعات الفرعية للخدمات المتصلة بالسياحة والسفر ليست كلها على قدم المساواة في درجة تنميتها.

وثمة قطاعات أخرى تتصل بالسياحة غير تلك السابق ذكرها. نتيجة للتطورات الحادثة في مجال السياحة، ومثال ذلك: نظم الحجز الالكترونية CRS مثل أبوللو وجاليليو وسابر وجيميني، وخدمات تأجير السيارات والمعونات التمويلية في السفر، والخدمات السياحة الصحية، ومراكز المؤتمرات وقطاعات أخرى كثيرة.

ولا شك أن تشعب الخدمات المتصلة بالسياحة على النحو السابق كان سبباً في عدم تجانس مجموعة التعهدات المقدمة من الدول الموقعة على اتفاقية الجاتس، وبالتالي خلق بعض الخلل في تبويب هذه الخدمات. فبينما سجلت بعض الدول خدمات تأجير السيارات تحت بند "الخدمات الأخرى المتصلة بالسياحة والسفر"، سجلت دول أخرى تلك الخدمات تحت بند "خدمات نقل الطرق". وفي الوقت الذي اعتبرت بعض الدول عمليات المرافئ الترويحية Marina Operations جزءاً من الخدمات المتصلة بالسياحة والسفر، اعتبرتها دول أخرى جزءاً من الخدمات الترويحية والثقافية والرياضية.

وبالرغم من أن النقل السياحي يشكل جزءاً هاماً من قطاع السياحة، وبوجه خاص النقل الجوي، إلا أن خدمات النقل الجوي تحت "الجاتس" تنطبق فقط على التدابير المتعلقة بما يلي:

- إصلاح الطائرات وخدمات صيانتها.
- تسويق وبيع خدمات النقل الجوي.

- خدمات نظم الحجز الالكترونية.

ولا تشمل الخدمات الآتية:

- حقوق النقل الجوي Traffic rights، سواء المنتظم أو غير المنتظم.
- الخدمات المتعلقة بشكل مباشر بممارسة حقوق حركة الطيران.

وينتظر أن يدخل هذان المجالان في اتفاقية الجاتس سنة 2005، ومن ثم يتعين على الدول النامية – ومنها مصر– أن تبدأ في تحديد موقفها منذ ذلك من الآن.

3- التعهدات السياحية Tourism Commitments:

إن التعهدات المتعلقة بخدمات السفر والسياحة تتقدم في سلم الأولويات على غيرها من الخدمات. ولقد تقدمت مائة دولة (متضمنة دول الاتحاد الأوروبي الخمس عشر في عام 1994) والأقاليم المستقلة بتعهداتها تحت هذا البند (بند التعهدات) من بين مائة وسبع دول وأقاليم أدخلت جداولها في اتفاقية الدار البيضاء، وهذ العدد يزيد على عدد الدول التي تقدمت بتعهداتها فيما يتعلق بالخدمات المالية وخدمات الأعمال، التي تلى الخدمات السياحية. أما الدول التي تقدمت بتعهدات فيما يتعلق بالخدمات المتصلة بالسياحة والسفر فلم تزد على أربع دول.

وقد قدمت سبع وثلاثون دولة تعهداتها عن نظم الحجز الالكترونية، وتم إدخالها تحت خدمات النقل الجوي والخدمات الأخرى المتصلة بالسياحة والسفر(TTRS). وتؤدي القراءة المتأنية لاتفاقية الخدمات إلى إدراك أن الدول كانت حريصة، عند إدخالها تعهداتها المتعلقة بالسياحة، بتحديد الموقف اللائحي لديها وقت المفاوضات أو بتحديد التدابير بصورة أقل من الفرص المتاحة للتغلغل السوقي.

تحديد معنى الاستهلاك الخارجي:

يعتبر الاستهلاك الخارجي– أي الانفاق بواسطة السائحين الدوليين– التطبيق العملي لبيع الخدمات السياحية، إذ إن مستهلكي الخدمات السياحية (السائحين)

يحتاجون للسفر إلى المقصد السياحي الخارجي لشراء خدمة أو منتج. ومع ذلك فإن التدابير المؤثرة على مثل هذا السفر لم تدخل بعد ضمن مظلة الجاتس.

ولما كان الاستهلاك الخارجي يفهم على أنه حرية مواطني إحدى الدول الأعضاء في اتفاقية الجاتس في شراء خدمات على أرض دولة أخرى عضو، فإن انتقال المستهلكين عبر حدود الدول لا ينظر إليه بذاته على أنه استهلاك خارجي طبقاً للنصوص الحالية للجاتس.

وتتوفر قيود الاستهلاك الخارجي عند تحديد هذه الحرية بأية طريقة، كما لو تم منع الشركات الأجنبية من تقديم الخدمة إلى المستهلكين الوطنيين في الإقليم الوطني. ويتم التعرف على هذه المحددات المفروضة على تقديم الخدمات السياحية بتحليل المقصود من "تقديم الخدمة" وهي: إنتاج وتوزيع وتسويق وبيع وتسليم الخدمة.

4- درجة التحرر الحقيقي في قطاع السياحة:

اعتبر قطاع السياحة من القطاعات التي يسهل نسبياً التفاوض بشأن نشاطاتها الأساسية، مثل الفنادق السياحة ومنظمي الرحلات، ورغم أن التعهدات الحقيقية للدول أوضحت وجود عدد من المحددات، وبوجه خاص بالنسبة إلى مجال المعاملة الوطنية وعمل منتجي أو موردي الخدمات الأفراد. ولذلك فقد تبين أنه من الضروري فتح باب مستقل للمفاوضات في السياحة – كما هو الحال بالنسبة للخدمات المالية، وخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية، وخدمات النقل البحري وهي التي وضعت لها ملاحق خاصة بالاتفاقية.

ولما كان من المعلوم أن المقاصد السياحية في الدول المتقدمة والنامية تجتذب أكثر مما تطرد الموردين أو المنتجين الرئيسيين للخدمات السياحية الذي يمارسون نشاطهم واستثماراتهم عبر الحدود دول مختلفة، فإن مفاد ذلك عدم وجود محددات لتحرير السوق، لأن الشركات السياحية الضخمة قادرة على تخطى هذه المحددات دون عناء.

5- السياحة والدول النامية:

تشجع المادة الرابعة من اتفاقية الجاتس على المساهمة المتزايدة للدول النامية في تجارة الخدمات. ويتصل هذا الهدف بصورة مباشرة بالسياحة التي تتميز بوجود عدم توازن واضح بين الدول المتقدمة والنامية بالنسبة إلى حجم الحركة السياحية (عدد السائحين وعدد الليالي السياحية والإيرادات السياحية) وغيرها من المنافع الاقتصادية التي يولدها النشاط السياحي.

ويمكن أن يكون السبب في عدم التوازن المشار إليه ما هو قائم من تكامل رأسي وتركز في منافذ التوزيع التي تدار من داخل الدول المصدرة للسياحة، بالإضافة إلى بعض العوامل الأخرى مثل:

- احتجاز بعض الإيرادات السياحية بواسطة منافذ التوزيع المشار إليها في دول المصدرة.
- ضعف المقابل المادي للخدمات السياحية في معظم الدول النامية.
- المضمون الاستيرادي (الذي يمثل تسرياً) في الدول النامية: اللازم للإبقاء على التسهيلات السياحية في حالة خدمية جيدة.

وترتيباً على ما نقدم على الدول النامية تقوية طاقة خدماتها الوطنية، وزيادة فعاليتها ومدى تنافسيتها، ورفع مستوى تغلغلها في السوق، ونصيبها من منافذ التوزيع وشبكات المعلومات.

وتطبيقاً لاتفاقية الجاتس، فإنه يمكن التفاوض في كل هذه التحسينات عن طريق تعهدات الدول. ويتعين على الدول الأعضاء- ويوجه خاص الدول المتقدمة- أن تقيم اتصالات مع الدول النامية قوامها التعاون لتحقيق أهداف مشتركة.

رابعاً: اتفاقية "الجاتس" وإمكانات تنشيط التنمية السياحية:

ما دامت اتفاقية الجاتس تهدف إلى دفع حركة التجارة والتنمية الاقتصادية في العالم، فإنه لا بد أن تزيد الحاجة إلى المعارض والاجتماعات والمؤتمرات، وأن يزيد وبالتالي تدفق سياحة الحوافز وسياحة رجال الأعمال، لأن زيادة حجم تجارة السلع

والخدمات تعني زيادة في حركة انتقال الأشخاص وفي فرص السياحة.

ولاشك أنه مع اختفاء المحددات أمام شركات السياحة، ستنمو السياحة نمواً ملحوظاً ويزيد تركيزها على جودة الخدمات. وتتبلور إفادة قطاع السياحة دولياً ليس فقط في السماح لمنظمي الرحلات السياحية الشاملة الرئيسيين في العالم وشركات الإدارة الفندقية الضخمة بالتوسع أكثر وأكثر دولياً، ولكن أيضاً فتح أفاق المنافسة أمام الشركات الصغيرة والمتوسطة التي لم تكن تجد مجالاً كافياً لأعمالها، بجانب الشركات الضخمة التي كانت تحتكر الجانب الأكبر من النشاط السياحي في العالم، فضلاً عن أن الشركات الصغيرة لم تكن قادرة على التغلب على المعوقات التجارية. ولا شك أن هذا الوضع سيتغير بعد تطبيق أحكام اتفاقية الجاتس التي لا تسمح بالاحتكارات.

وفضلاً عما تقدم، فإن تحرير كافة قطاعات الخدمات المتصلة بالسياحة (قطاع الأعمال- الاتصالات- التشييد- التمويل) سيمكن شركات سرعة الأداء أو انخفاض التكلفة.

الفصل السابع عشر

مشاكل ومعوقات النقل[1]

1- د. طارق عبد الفتاح الشريع، مرجع سبق ذكره،218.

أصبحت دراسة وتخطيط النقل من العوامل المحورية والهامة ليس على المستوى القومي بل أضحى على المستوى الدولي فلا تستطيع دولة مهما تعاظمت مواردها وإمكانياتها ومساحة رقعتها أن تغلق على نفسها وتنعزل بمنأى عن العالم الخارجي وتكتفي بما تنتجه مزارعها ومصانعها بل لا بد من الانفتاح على العالم تصديراً واستيراداً.

وغنى عن البيان أن تطور وسائل النقل بوجه عام يعود بالنفع المباشر على الأفراد والحكومات والشعوب.

ويأتي العلم بالجديد- كما ذكرنا-في هذا المجال مما يوفر الوقت والجهد والمال ويرفع معدلات الأداء.

ولما كان للنقل كل هذه الأهمية والمكانة على المستويين القومي والعالمي فإنه للاستفادة القصوى ورفع كفاءة التنفيذ لا بد من إزالة بعض المعوقات التي تعترض سبيله أحياناً من على سبيل المثال الآتي:

1. عدم التخطيط الجيد لإدارة خطوط النقل بوجه عام سواء على مستوى الدولة أو المستوى الدولي.
2. التنافس والاحتكار في عالم تسوده التكتلات والكيانات الاقتصادية الكبيرة.
3. قدم بعض أساطيل وموانى دول العالم النامي مما يجعلها لا تستوعب الحاويات والطائرات العملاقة.
4. عدم التكامل بين موانئ الوصول وشبكات الطرق والمواصلات داخل البلد مما يعوق تدفق حركة البضائع عالية وكذا تأخر وصول البضائع.
5. التجمعات الاقتصادية الكبيرة ودخول عصر الجات مما يجعل أسواق العالم الثالث مفتوحة للعالم الأول مما يضر باقتصاديات الدول النامية.

مشاكل النقل والعالم العربي:

يعاني العالم العربي- على عتبة القرن القادم- تحديات اقتصادية وعلمية كبيرة قد تعصف بمستقبل العرب في عالم الغد. فمن ناحية التكتلات الاقتصادية نجد على الساحة الآن العديد من التجمعات الاقتصادية التي أضحي لها الثقل والوزن على المستوى الدولي ومنها:

- الولايات المتحدة الأمريكية.
- اليابان.
- أوروبا الموحدة.
- الصين.
- دول جنوب وشرق آسيا (الآسيان).

فهل يدرك العرب قبل فوات الأوان ما للتجمع الاقتصادي من فوائد جمة خاصة وأن العرب يملكون مقومات وعناصر المنافسة الاقتصادية الجبارة فلم المساحة الشاسعة والموارد الطبيعية والموقع المتوسط والممتاز بين قارات الدنيا والكوادر العلمية.

وللعالم العربي الإمكانيات والمميزات الآتية من ناحية النقل:

1- شبكة كبيرة ومتقدمة من الموانئ البحرية والجوية قادرة على استيعاب حركة تداول التجارة العالمية.

2- موقع متوسط بين دول العالم.

3- أسطول كبير العدد نسبياً من الطائرات والحاويات العاملة في مجال النقل البحري والجوي.

4- رخص العمالة المدربة بالموانئ العربية يجمع التكلفة للنقل منافسة بالنسبة للشركات الأخرى.

5- سوق العالم العربي الشاسعة لاستيعاب حركة التصنيع العربية لازدهار معدل التنمية في البلدان العربية.

وتعترض وسائل النقل النهري بعض المعوقات منها الآتي:

1- وجود بعض الصخور والجنادل في مجرى النهر مما يعوق حركة الملاحة.

2- عدم وجود العمق الكافي لاستخدام السفن الكبيرة.

3- وجود الكباري الخرسانية ذات الارتفاعات المنخفضة.

4- عدم وجود شبكة مائية كافية لاستخدام الناقلات.

5- عدم وجود تدفقات مائية كافية خاصة أثناء ندرة وشح مواسم نزول وهطول الأمطار.

لذا يجب أن تجمع الجهود وتركز لاستخدام النيل وفروعه في عمليات النقل النهري وكذا سلاسل الأنهار العربية مثل دجلة والفرات واليرموك والأردن ومجموعة أنهار الجنوب اللبناني والمغرب العربي.

ثم يأتي دور النقل البحري.......

كما هو معلوم أن النقل البحري ينقل ما يزيد على 75% من حركة التجارة العالمية إلا أنها يعترضها بعض المعوقات كالآتي:

1- تهالك وقدم أسطول التجاري البحري واستخدام تكنولوجيا متخلفة.

2- التنافس الشديد بين الشركات الملاحية العاملة في مجال النقل البحري واحتكارها لبعض أنواع التجارة.

3- طول خطوط الملاحة الدولية في بعض الأحيان وارتفاع الرسوم عند عبور القنوات الملاحية.

4- عدم التكامل مع الوسائل الأخرى برية أو سكك حديدية.

5- خضوع الناقلات البحرية لعمليات تهديد دولية وقرصنة أثناء عمليات النقل التجاري البحري.

ويعترض النقل الجوي بعض المعوقات منها:

1- الاستثمارات المالية الضخمة في مجال النقل الجوي.

2- التكنولوجيا المتقدمة في الطيران التي تتقدم بصورة مذهلة.

3- عدم التكامل العربي في النقل الجوي مما يجعل التنافس المفرد للدول العربية غير متكافئ مع الشركات العالمية الكبرى.

4- تدني الخدمات الأرضية والموانئ الجوية في البلاد العربية حيث أنها ليست على المستوى العالمي إلا بنسبة متوسطة.

إذاً فلا بد للعالم العربي أن تتضافر جهوده من زاوية النقل حيث أن هذا القطاع له من المحددات المحورية الكثير يمكن أن تسهم في رقي وتقدم ونمو العالم العربي ليس فقط على مستوى الدولة بل على المستوى العرب ككل.

والعالم العربي يملك الكثير من المقومات المادية والعلمية التي تؤهله أن يتبوأ مكاناً مرموقاً ومنافساً في قطاع النقل بوسائله المختلفة حيث أن له من المزايا والخصائص التي تجعله في موقع الصدارة على خريطة النقل العالمي في الغد القريب.

المراجع باللغة العربية

1- أ. د. اسماعيل شعبان" أبعاد العولمة المعاصرة وأخطارها، مقال في جريدة الجماهير 20-5-2001-حلب.

2- د. نور الدين، هرمز، إدارة المخازن والمشتريات، كلية الاقتصاد، التعليم المفتوح، جامعة تشرين، 2008.

3- مصطفى يوسف كافي- 1997 - المواصلات الحديدية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية في سورية، رسالة الماجستير غير منشورة، كلية الاقتصاد جامعة حلب .

4- أ. مصطفى يوسف كافي، اقتصاديات السياحة، دار الرضا للنشر والتوزيع، دمشق، 2008م.

5- د. عبد العزيز مهنا- د. حسين فهمي" اقتصاديات السكك الحديدية" الطبعة الثانية مكتبة النهضة المصرية 1950.

6- د. طارق عبد الفتاح الشريع" اقتصاديات النقل السياحي" مؤسسة حورس الدولية، 2008، الإسكندرية.

7- د. محمد عباس ديوب، المشاكل الاقتصادية لإدارة تطوير نقل الركاب بالسيارات، أطروحة غير منشورة ، موسكو،1994.

8- د. نعيم الظاهر- سراب إلياس، مبتدئ السياحة، دار المسيرة، عمان،ط1 ، 2007.

9- د. مسعد، محيى محمد، التنظيم الدولي السياحي بين الفكر والواقع، جامعة الإسكندرية، ط1 2006.

10- د. أحمد محمود مقابلة، صناعة السياحة، دار كنوز المعرفة،2007.

11- الحوري، الياس - 1987 - السياحة في لبنان والعالم . الطبعة الأولى، بيروت.

12- موسى، علي حسن - 1997 - المناخ والسياحة. دار الأنوار، دمشق.

13- سماوي، حايس - 1994 - واقع حركات التنزه والاستجمام في الأردن . مجلة دراسات، مجلد /21/ أ ، العدد /3/، عمان.

14- د . الخضيري، محسن أحمد 1989 التسويق السياحي ، مكتبة مد بولي ، القاهرة .

15- طاهر ، عادل - 1975- السياحة : ماضيها - حاضرها - مستقبلها ، القاهرة، مكتبة روز اليوسف.

16- قولتقجي، أكرم - 1996- تحليل المدخلات والمخرجات في الصناعة السياحية، جامعة

حلب ، رسالة ماجستير غير منشورة ، سورية .

17- طاهر ، عادل - 1975- السياحة : ماضيها - حاضرها - مستقبلها ، القاهرة ، مكتبة روز اليوسف .

18- د. مثنى الحوري، د. إسماعيل محمد علي دباغ ، السياحة والسفر، مؤسسة وراء، عمان ، الأردن.

19- د. صيدناوي جوزيف، المواصلات،1990 مديرية الكتب والمطبوعات ، كلية الهندسة، جامعة تشرين .

20- د. مثنى طه الحوري- اسماعيل محمد الدباغ "اقتصاديات السفر والسياحة" الطبعة الأولى، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عام 2000.

21- د. أحمد عبد المصف محمود، اقتصاديات النقل البحري، الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، مكتبة الإشعاع،1999-2000

22- طالب هاشم عباس، اقتصاديات النقل في سكك حديد العراق، رسالة الماجستير في الاقتصاد، كلية الادارة والاقتصاد، جامعة بغداد، بغداد 1979ن ص81، (غير منشورة).

23- كاظم جواد شبر، إدارة إنتاج، مطبعة نديم، 1978.

24- د. محمد فتحي ابو عيانة، الجغرافية الاقتصادية، دار النهضة المصرية، بيروت 1984.

25- محمد توفيق ماضي، إدارة الإنتاج والعمليات، كلية التجارة - جامعة الإسكندرية، الدار الجامعية، لا يوجد عام النشر.

26- الروبي، نبيل. *التخطيط السياحي*، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية،1987.

27- غنيم، محمد عثمان، *التخطيط السياحي والتنمية*، الأردن، 2004 .

28- د. نبيل الروبي، التخطيط السياحي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، 1987.

29- العدوان السكر، مروان - 1995 - إدارة وكالات وشركات السياحة والسفر - سلسلة الاقتصاد السياحي، دار مجدلاوي، الجزء الرابع ص7.

30- أحمد ممدوح حلمي، أنواع الشركات السياحية، هلا للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2001، الجيزة.

31- د. حميد عبد النبي الطائي، مدخل إلى السياحة والسفر والطيران، دار الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2003، عمان.

32- سليم، عبد الرحمن – لا يوجد عام النشر– شركات السياحة ووكالات السفر، مؤسسة الثقافة الجامعية.

33- توفيق، ماهر عبد العزيز – 1997 – صناعة السياحة ، دار زهران، عمان .

34- صلاح الدين خربوطلي، كتاب السياحة صناعة العصر. 2002 – دار الحازم – دمشق ص (102–106).

35- رشاد بربير، مدير شركة اتحاد النقل السياحي في لبنان، في آب / أغسطس 1961، العدد العاشر ، الرائد العربي.

36- د. سليمان المنذري. السوق العربية المشتركة في عصر العولمة. الطبعة الثانية، مكتبة مدبولى.

37- مروان اسكندر، الرائد العربي في آب / اغسطس 1961 ، العدد العاشر ،

38- عرض الأستاذ عبد الجواد الداودي - أكتوبر - 2002 دبي،21 .

39- د.خالد بن محمد العصيمي الجمعية السعودية للعلوم التربوية والنفسية (جستن) كلية التربية – جامعة الملك سعود – الرياض اللقاء السنوي الثالث عشر.

40- حسن حنفي وصادق جلال العظم، 2000، ما العولمة؟ الطبعة الثانية، دار الفكر، دمشق.

41- بول هيرست، جراهام طومبسون، 2001، ما العولمة؟ الاقتصاد العالمي وإمكانات التحكم، ترجمة: فالح عبد الجبار، سلسلة عالم المعرفة، العدد 273، الكويت.

42- هانس – بيترمارتين، هارالد شومان، 2003، فخ العولمة، الاعتداء على الديموقراطية و الرفاهية، ترجمة: عدنان عباس علي، سلسلة عالم المعرفة، العدد 295، الطبعة الثانية، الكويت.

43- مجموعة من المؤلفين، العولمة ظاهرة العصر، علم الفكر، المجلد 28، العدد2، الكويت، 1999.

44- يسين، السيد : "في مفهوم العولمة"، ملف العرب والعولمة، المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد 2،1998/228.

45- أمين، د. جلال: "العولمة والدولة" ،ملف العرب والعولمة، المستقبل العربي، بيروت، العدد1998/228.

46- د. نايف علي عبيد، العولمة والعرب" المستقبل العربي، بيروت، العدد 7،1997/221.

47- د. محمد الأطرش في ندوة العرب والعولمة، بيروت 18–20 كانون الأول ديسمبر

1997، المستقبل العربي، العدد 2،1998/228.
48- محمد عابد الجابري، العولمة والهوية الثقافية "عشر أطروحات"، مجلة المستقبل العربي، العدد 228، 1998.
49- عبد الكريم ألوريكات، العولمة والتفاعل الحضاري، مجلة الصراط، كلية العلوم الإسلامية، جامعة الجزائر، السنة 3، العدد 6، سبتمبر 2002.
50- القرآن الكريم.
51- بركات محمد مراد، 2002، تأملات نقدية لظاهرة العولمة، مجلة دراسات، المركز العالمي لدراسات وأبحاث الكتاب الأخضر، السنة: 3، العدد، 9، طرابلس. ليبيا.
52- أ. باسم غدير غدير " الاقتصاد المعرفي" دار المرساة، اللاذقية 2000.
53- تأليف ريتشارد بيت وآخرون، ترجمة شوكت يوسف" الثالوث غير المقدّس" وزارة الثقافة – الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق2007.
54- نشرة اللوكسمبورغ السياحية رقم /2985/ عام (1998).
55- د. الفاتح محمد عثمان http://www.studieshouse.com/ مجلة عالم الاقتصاد، الرياض.
56- مجلة السكك الحديدية، العدد 44 تموز عام 1994- إصدار الاتحاد العربي للسكك الحديدية- حلب.

المراجع باللغة الأجنبية

1- Bhatia A . k . ,1991 – International Tourism : Fund mental and practices . Sterling , New Delhi , p 32 .

2- Lundberg D .E., 1990 – The tourist Bu senses , VNR .Sixth Edition – New York , p 42

3- NEGI.J., 1990 Tourism and travel: concepts & principles, Gitanjal: publishing House, new Delhi , p 152

4- Fromm, Gary. Transport Investment and Economic Development(2nd ed Washington, The Broookings Institution.1966) p19.

5- King, William R, Quantitive Analysis for Marketing Management, (First ed. New York, McGraw-Hill, Inc,1967) p 545

6- CHARLES, K. Tourism planning & Development CBI, 1978.

الفهرس